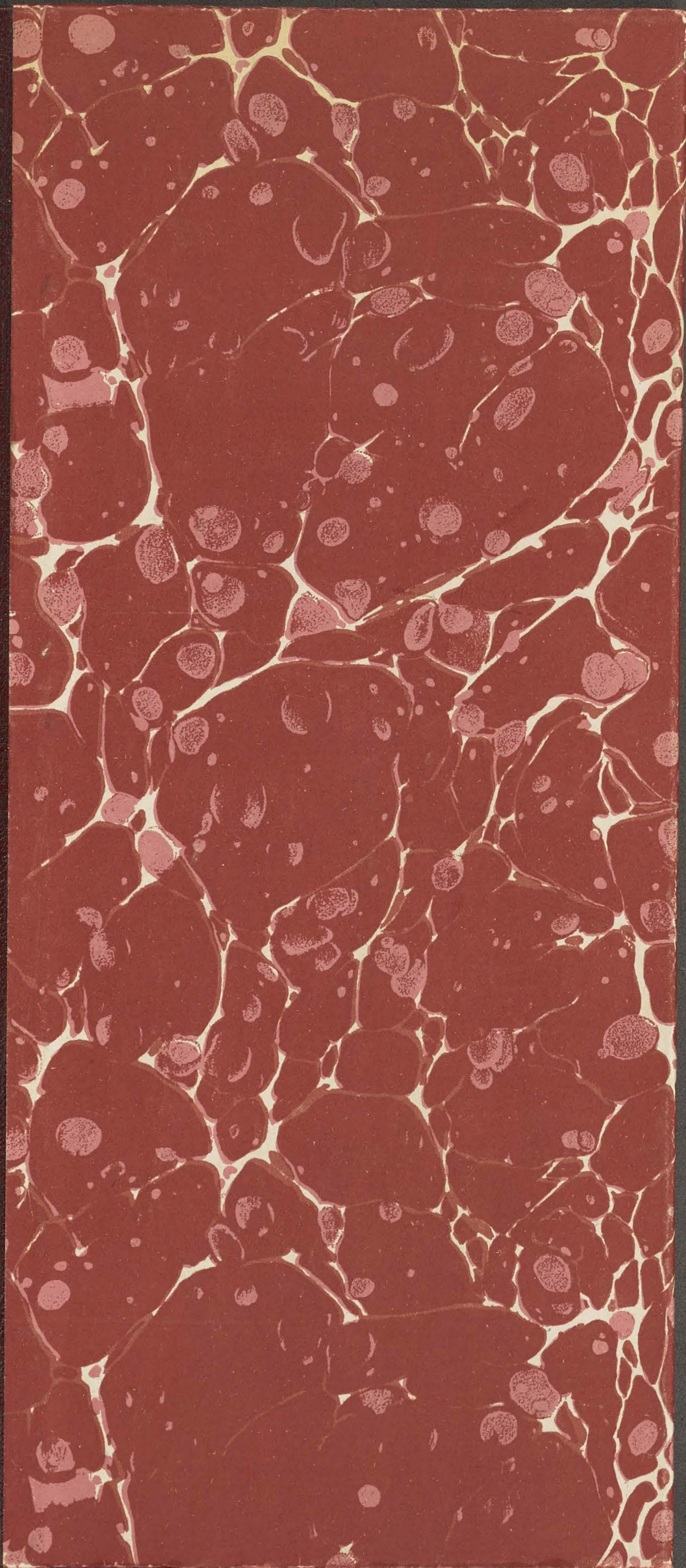
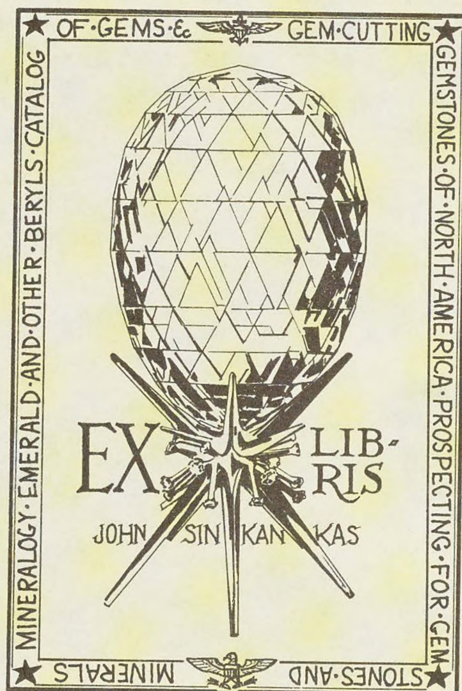
JS





OF·GEMS·&c GEM·CUTTING
GEMSTONES·OF·NORTH·AMERICA·PROSPECTING·FOR·GEM
STONES·AND MINERALS
MINERALOGY·EMERALD·AND·OTHER·BERYLS·CATALOG
EX LIBRIS
JOHN SIN KAN KAS

Commerce et Industrie

DES

PIERRES 

 FINES



M. DELESTRE

COMMERCE ET INDUSTRIE

DES

PIERRES FINES

Commerce et Industrie

DES

PIERRES 

 FINES



M. DELESTRE

INTRODUCTION

Le commerce du diamant et autres pierres précieuses est d'une haute importance, il s'étend de nos jours sur toute la surface du globe et dans toutes les nations. Les expéditions de pierres chaque année, s'élèvent à des sommes considérables, elles se chiffrent par centaines de million.

Le diamant est l'objet de luxe par excellence, sa consommation dépend surtout de la prospérité et du bien-être de la nation ; mais il est aussi très utile à l'industrie mécanique, et beaucoup de nos grandes inventions ne pourraient aujourd'hui être réalisées si le diamant ne mettait à leur service ses précieuses qualités de résistance et de dureté.

Toutes ces considérations m'ont guidés dans le choix du sujet de cette thèse. Je puis encore en ajouter d'autres : celles-là d'un ordre plus particulier, mais qui sont bien souvent les plus décisives.

Fils de bijoutier, j'ai vécu en quelque sorte dans la partie. Enfant, j'aimais à contempler aux vitrines du magasin tous ces joyaux, ces belles pierres aux couleurs vives qui sont l'objet de tant de rêves et que chacun ne touche qu'avec une sorte de crainte respectueuse.

Il peut y avoir aussi une question de tempérament et de caractère. La pierre a en elle, quelque chose de plus que sa valeur commerciale, elle possède une vertu attractive, qui fait rêver les sensitifs devant la profondeur d'une belle eau ou d'une teinte rare, elle est pour celui qui la porte, le bon ou le mauvais génie, elle subit peu les influences extérieures, elle meurt

quelquefois, enfin elle est magique : « Elle attire, elle envoûte, elle retrace aux yeux médusés de ceux qui l'aiment les scènes féériques de l'histoire, les pompes royales et religieuses. Elle chante pour les initiés avec la voix de la mer et du vent, avec le fracas des avalanches qui dénudent les marbres veinés, avec le ruissellement des sources qui coulent dans les grottes inviolées où gisent les fabuleux trésors (1). »

De tout temps on a cru au pouvoir magique des pierres précieuses. Les anciens les avaient en haute estime et leur accordaient des vertus protectrices et curatives. Les Egyptiens portaient une cornaline figurant le sang d'Isis et qui les lavait de toute impureté morale. Ils prêtaient cependant aux gemmes des vertus quelquefois bien contradictoires : ainsi un diamant signifie joie et pureté, fortifie le cœur et aide à l'accouchement ; le corail garde la vue, arrête le sang, invite au sommeil et pâlit quand un ami est en danger ou lorsqu'on est sous le coup d'une maladie, la topaze chasse les idées noires, enfin l'améthyste guérit l'ivrognerie. La Bible et les premiers écrits chrétiens donnaient des significations aux pierres précieuses. Chaque pierre rappelait une vertu, de là nous est restée la bague améthyste des évêques qui symbolise l'humilité dans la puissance. De même dans l'Apocalypse les pierres figuraient la hiérarchie des esprits. Les divinités païennes avaient aussi leurs gemmes : Diane la perle, Jupiter le saphir, Vénus l'émeraude, Mars le rubis, Mercure l'opale, Saturne l'onyx, Apollon la topaze. Les pierres précieuses s'allient aussi aux influences planétaires. Mais si les anciens croyaient au pouvoir occulte des pierres, notre civilisation et notre progrès n'ont pas détruit entièrement ces erreurs. Beaucoup de gens qui, en public, les traitent d'absurde, ne voudraient à aucun prix porter au doigt une opale réputée maléfique ou une perle cause de larmes. Nous pouvons lire la quatrième page de nos journaux et nous

(1) Cf. *Les pierres précieuses et les perles*, Léon Verleye (Préface).

serons étonnés du nombre de réclames ventant les qualités de tel porte-bonheur ou telle pierre magique, il en résulte que l'importance des « croyants » est encore de nos jours bien considérable, puisqu'elle est la raison d'exister de toute une industrie. Un exemple entre cent est la réclame suivante parue quelques années avant la guerre, dans un des grands quotidiens de la capitale.

A la recherche du Bonheur

Ils sont nombreux, paraît-il, ceux qui sont à la recherche du bonheur, car à la suite de mon article sur la Gemme X, beaucoup de lecteurs m'ont écrit pour me demander de donner quelques nouveaux détails sur la pierre mystérieuse et leur dire si je crois vraiment à l'efficacité de ce talisman ; je le porte avec foi : *la foi* est un levier d'une puissance infinie, etc.... Mais voici de nouveaux détails sur la gemme X.... Elle émet des rayons magnétiques ; elle agit sur les êtres comme l'axe magnétique de la Terre agit sur la Terre elle-même. A la chaleur du corps, les vertus de cette pierre s'exaltent. C'est donc une gemme *odo-magnétique,* et c'est la seule qui possède ce pouvoir. Je puis vous dire quelques particularités du *montage hermétique* de cette gemme : montage qui en centuple l'action. L'or employé est travaillé, battu, étiré suivant les principes hermétiques à *certaines époques lunaires.* De plus, Monsieur X, tient compte des *influences astrales* produites par les planètes sur l'individu, et il grave sur chaque pierre les indications hiéroglyphiques en rapport exact avec la naissance. Se conformant aux traditions anciennes, le savant magicien *donne* la gemme X. Il ne fait payer que le prix de sa monture et de l'or massif qui l'entoure, etc...

On en conviendra que cette réclame est faite dans des termes qui ne convaincront que les faibles d'esprit et ceux sur qui le mot Science fait l'effet de celui de Mahomet sur des musulmans. Rayons magnétiques,

montage hermétique, époques lunaires, influences astrales, battage... d'or, tout y est. Et le mieux est que l'annonce parût pendant plusieurs mois sur le journal; preuve qu'on espérait beaucoup de son effet.

Sans pousser les choses au pire, disons que la vente des « Pierres du mois » dans un magasin de bijouterie est très courante, et le commerçant est obligé de connaître ou de noter le nom des pierres de chaque mois de l'année pour satisfaire ses clients. En voici un tableau :

Janvier.......	Le verseau.................	Grenat.
Février.......	Les poissons...............	Améthyste.
Mars.........	Le bélier....................	Jaspe sanguin.
Avril.........	Le taureau	Saphir.
Mai..........	Les gémeaux..............	Emeraude.
Juin..........	L'écrevisse.................	Agathe, onyx.
Juillet........	Le lion......................	Cornaline.
Août.........	La Vierge..................	Sardoine.
Septembre....	La balance.................	Chrysolite.
Octobre......	Le scorpion................	Aigue-Marine.
Novembre....	Le sagitaire................	Topaze.
Décembre....	Le capricorne..............	Turquoise..

Des maisons spéciales pour la vente de ces articles se sont montées dans les principales villes d'eau : Vichy, Nice, Royat. Elles ont fait beaucoup de réclame et ont même distribués de petites brochures intitulées le « Langage des pierres précieuses et leur signification ». En voici un extrait (*voir tableau p. 9*) qui est une traduction du livre indien Ratnapariksâ de Buddhabhatta, VI[e] siècle avant Jésus-Christ (1).

Cependant tout le monde ne porte pas des gemmes dans le but de se préserver du mauvais sort, la plupart envisage leur utilité au point de vue ornement. Et sans contredit la pierre fine est la plus belle parure que peut porter une personne. Un beau solitaire, un rubis parfait, une perle de teinte rare, montés en bague, s'associent

(1) Cf, Annuaire des fabricants d'horlogerie de France. Année 1909

parfaitement avec une belle main. Un peintre vous dira que le pendant d'oreilles brillant est une parure parfaitement comprise, parce qu'il divise le profil féminin de l'épaule au front par une lumière. Laissons donc l'utilité indiscutable des pierres précieuses pour l'ornement, et voyons si leur importance ne résulte pas d'autres considérations.

LEURS NOMS	LEURS SYMBOLES	LEURS VERTUS
Le Diamant (Adamas-Indomptable)	Réconciliation et amour.	Rend fidèle aux engagements.
Le Grenat	Loyauté et franchise.	Donne la sincérité du cœur.
L'Améthyste	Bonheur, fortune.	Donne du courage dans les combats de la vie.
Le Jaspe	Courage et sagesse.	Donne la constance et le bonheur conjugal.
Le Saphir	Vérité et conscience pure.	Donne le repentir des fautes commises.
L'Emeraude	Espérance et amour fidèle.	Fait connaîre l'avenir.
L'Agate	Prospérité, longévité.	Donne la santé.
Le Rubis	Beauté, élégance.	Préserve des fausses amitiés.
La Cornaline	Joie, paix.	Dissipe les pensées mauvaises et les idées tristes.
L'Opale	Prière, pardon, amour tendre.	Augmente la fidélité.
La Topaze	Amour divin, amour ardent.	Prévient les mauvais songes.
La Turquoise	Courage et espérance.	Assure la réussite en amour.
L'Onyx	Querelles, discordes.	Cause l'insomnie, évoque les fantômes et les spectres.
La Pierre de Lune	Douceur, mansuétude.	Prête à la méditation, à la rêverie.
L'Œil de Tigre	Fausseté tromperie.	Dévoile souvent les noirs desseins.
L'Olivine	Plaisirs innocents et permis.	Simplicité dans les mœurs. Modestie.
Le Péridot	Coup de foudre.	Favorise les unions.
Le Zircon	Talent, promptitude.	Assure l'exécution de toutes les entreprises.

Nous pouvons dire en premier lieu, que les pierres précieuses constituent une grande partie de la richesse disponible d'une nation ; richesse stable et qui demeure, à qui l'on a recours dans les moments de crise. La France, par exemple, possède un trésor de près de deux milliards de pierres précieuses, sans compter les stocks professionnels en mouvement constant. L'utilité en temps que valeur est démontrée par le fait que l'Etat en guerre interdit l'exportation des gemmes au même titre que l'or. Cette valeur, admettons, n'est pas sus-

ceptible de produire intérêt, mais elle joue pour beaucoup de gens le rôle du « bas de laine » de nos paysans. De plus c'est un placement de jouissance comme celui du propriétaire qui embellit la maison qu'il habite. Quelquefois ce placement résulte d'un besoin si impérieux que certaines gens aiment mieux le satisfaire et se priver des choses les plus nécessaires à la vie.

Nous disons communément que l'or est le maître des événements. La même idée pourrait être appliquée aux pierres précieuses. L'histoire nous en fournit des exemples. Ainsi le compte rendu d'un procès en 1804 nous montre le rôle important que joua le fameux diamant le Régent dans l'issu de la campagne de Marengo. Monsieur Breton, dans la *Gazette des Tribunaux* (1), de la même date, raconte ainsi les déclarations d'un individu nommé Baba, au sujet de ce procès retentissant : « Ce n'est pas la première fois que mes aveux ont été utiles à la société. Sans moi, Napoléon ne serait pas sur le trône ; c'est à moi seul qu'est dû le succès de la campagne de Marengo. J'étais un des voleurs du garde-meuble, j'avais aidé un de mes complices à enterrer dans l'allée des Veuves le Régent. Sur la promesse que l'on me fit de ma grâce, promesse qui fut exactement tenue, je révélai la cachette. Le Régent en fut tiré et vous n'ignorez pas, messieurs de la cour, que ce magnifique diamant fut engagé par le Premier Consul entre les mains du gouvernement batave, pour se procurer les fonds dont il avait le besoin le plus urgent après le 18 brumaire ». Baba fut retenu à Bicêtre et y mourut. Les documents furent publiés par les journaux de l'époque.

Les pierres précieuses, pourrait-on dire, sont encore pour quelque chose dans la destinée d'un Etat puisqu'aujourd'hui elles donnent des armes pour la victoire. On les emploie en effet beaucoup sous forme de corindons plus ou moins purs pour la fabrication des billes de coussinet et le finissage de l'âme des canons. Il a été reconnu que des meules de cette matière

(1) Cf. *Les pierres fines*, Dieulafait 1887.

donnaient de bien meilleurs résultats que les anciennes limes et outils d'acier employés dans les usines. Les perforatrices à air comprimée, qui servent à creuser les galeries de mine dans la guerre actuelle, sont munies à leur extrémité d'un morceau de diamant noir. Les boussoles, les chronomètres et tous les instruments de précision employés par nos aviateurs, nos officiers d'artillerie, sont munis de rubis et pierres précieuses très dures pour assurer le bon fonctionnement des pivots. Les emplois de gemmes sont comme nous le voyons, multiples, et nous n'avons fait que nommer les plus importants. Mais, d'autre part, la diversité des pierres est telle et leur nombre si grand, que nous avons dû nécessairement nous borner à un choix au cours de notre étude.

En qualité d'élève à une école de commerce, nous nous sommes placés au point de vue surtout du commerçant, c'est-à-dire que nous avons étudié les pierres précieuses les plus importantes relativement à leur valeur marchande. D'abord le diamant, puis le rubis, l'émeraude, le saphir, le grenat, l'opale, etc... Nous avons cru bon de laisser la perle fine de côté comme n'étant pas une pierre précieuse à proprement parler, puisqu'elle est le produit d'une secrétion, tout comme le corail, et cela nécessiterait, d'autre part, une étude spéciale, qui étendrait considérablement notre sujet.

Voici les cinq grandes lignes générales qui ont conduit notre travail, et qui correspondent aux cinq parties du plan. En premier lieu, une étude sur l'histoire, les propriétés physiques et l'extraction. En second lieu un exposé plus approfondi des débouchés des pierres précieuses dans le commerce et dans l'industrie, tout en faisant une distinction entre les pierres brutes et les pierres taillées et suivi d'une étude sur la clientèle. Ensuite une explication des particularités propres à ce commerce : marchés, institutions commerciales et industrielles, usages commerciaux. Enfin, la troisième et quatrième partie sont consacrées respectivement à la législation et à l'imitation. Peut-être nous reprochera-

t-on d'avoir un peu empiété sur le domaine de la bijouterie, mais il est aisé de reconnaître que l'étude du commerce des pierres précieuses nous met dans l'obligation d'étendre une partie de nos recherches sur la bijouterie-joaillerie, car le trafic seul des gemmes non montées est restreint; la plus grande partie de celles-ci sont répandues dans le public sous forme de bijoux; la pierre en est la principale chose, l'or n'est là que pour en rehausser l'éclat. D'autre part, la situation actuelle du marché a produit de graves perturbations dans le commerce des pierres précieuses. La Belgique, commercialement, n'existe plus, la Hollande, le grand centre de la taille ne communique que difficilement avec les places européennes. Nous sommes dans une époque de crise et ce serait une erreur de baser une étude d'après les renseignements et les constatations faites dans un moment où les changements sont si profonds, et qui, dans bien des cas, ne présenteront probablement qu'un état passager. C'est donc quelques années avant la guerre que se place notre travail avec certains aperçus sur l'évolution du commerce et la manière actuelle de procéder des négociants en pierres fines.

Nous nous sommes peut-être aussi éloigné quelquefois du sens commercial qui aurait dû être la ligne de conduite de l'ouvrage, mais si nous l'avons fait, c'est que nous avons été égaré par l'intérêt du sujet et aussi le manque d'expérience dans l'art d'écrire.

Maintenant, il ne nous reste plus qu'à remercier nos aimables maîtres de l'Ecole Supérieure de Commerce, qui ne nous ont pas ménagé leur science et nous ont aidé par leurs conseils à composer et à rédiger cette thèse. J'espère qu'elle s'approchera très près de la vérité, bien que la connaissance parfaite des pierres précieuses ne s'acquiert que par une pratique de tous les jours, et nous savons qu'il faut beaucoup d'années d'expérience pour être à peu près sûr de soi; mais les livres, les revues, les journaux d'une part et d'autre part les explications données aimablement par certains

industriels et négociants de Paris et du Jura, nous ont permis de comprendre et d'expliquer ce commerce si spécial des pierres précieuses.

On nous pardonnera, nous osons l'espérer, nos négligences de style ; nous n'avons pas cherché ni pu écrire d'une manière brillante ; notre seul but est d'être vrai et de nous instruire, et nous serons heureux d'avoir réussi.



PREMIÈRE PARTIE

Histoire -- Propriétés -- Extraction

CHAPITRE PREMIER

LES PIERRES FINES DANS L'HISTOIRE

L'histoire des pierres précieuses est très étendue et celui qui voudrait décrire dans ses moindres détails le rôle joué par elles à travers les âges aurait matière à remplir plusieurs volumes. Sans approfondir, nous allons essayer de suivre brièvement, dans l'histoire des peuples, la place tenue par les pierres précieuses dans la parure ou l'ornementation, puis nous tracerons ensuite un rapide aperçu de l'histoire des principales pierres existant dans le monde.

Les pierres précieuses ont attiré dès la plus haute antiquité l'attention de l'homme ; elles datent de la création du premier bijou ,car les bijoux préhistoriques de nos musées renferment souvent des émeraudes, des rubis et des opales. Des humoristes assurent que le premier bijou fut l'arête de poisson que se passa dans le nez notre grand'mère Eve, afin de se rendre plus désirable à son époux, quoi qu'il en soit, la pierre dût être le premier ornement dont l'homme, et surtout la femme,

essayèrent de se parer, de même que la fibre semble avoir été la première matière de l'industrie.

La pierre antique était employée brute, tout au plus était-elle quelquefois légèrement polie; il y a d'ailleurs quelques pierres fines qui ont en elles-mêmes et avant tout travail un certain éclat.

C'est surtout en Egypte, sans doute, à cause des documents réunis plus nombreux qu'on peut étudier l'emploi de cette gemme dans l'antiquité. Les Egyptiens nous ont transmis, à l'exception du diamant, toutes les pierres que nous connaissons à l'heure actuelle, et même l'imitation plus ou moins bien faite de ces gemmes.

Ce sont eux qui les premiers travaillèrent les pierres fines; dans leurs tombeaux on en trouve de mates, de polies ou de gravées.

La Bible nous décrit le pectoral du grand prêtre Aaron, orné de douze pierres précieuses symbolisant les douze tribus d'Israël. L'Iliade et l'Odyssée nous donne la description du bouclier d'Achille et de la parure de Junon constellés de belles pierres précieuses. D'ailleurs, chez les grecs, l'art de la pierre gravée fut en honneur et nous laissa de beaux échantillons.

On connaît des Assyriens, les cylindres et les cachets gravés et il nous reste des Romains trois beaux camées représentant l'un la famille d'Auguste, l'autre le triomphe de Claude, le troisième donné par Saint-Louis à la Sainte Chapelle.

De l'Histoire Naturelle de Pline, il faut aller jusqu'à Albert le Grand avec son traité des minéraux, pour entendre parler des pierres précieuses. Entre temps l'empire d'Orient avait porté au sommet le goût des pierres fines et les empereurs portaient des robes brodées de pierreries et de cabochons. Les empereurs romains portaient sur leur toge des pierres d'une valeur considérable, précieux butin recueilli dans les palais des rois vaincus de l'Asie et de l'Afrique. Un historien rapporte que l'impératrice Lollia Paulina avait la tête, les cheveux, les bras, les doigts chargés

d'émeraudes et de perles; d'après lui, l'ensemble de ces joyaux valait plus de deux cent millions de francs (1); notons en passant le fameux monocle de Néron, qui était, dit-on, taillé dans une émeraude pure. Bref, les pierres précieuses ont leur histoire; quelques-unes d'entre elles méritent une mention spéciale.

Section première. — Les Diamants célèbres

Nous allons tout d'abord passer en revue les diamants les plus exceptionnels, ceux autour desquels se sont groupés des cercles d'admirateurs, et que la légende a enfoui dans le mystère des choses sacrées. Etant donnée leur très faible diffusion et leur grande valeur, les gros diamants ont rarement pu devenir la propriété des particuliers, ou, en tous les cas, l'ont-ils été très peu longtemps; aussi appartiennent-ils presque tous à des têtes couronnées ou à des trésors nationaux. Les rajahs de l'Inde ont toujours été célèbres par leur richesse en diamants qu'ils considèrent comme le symbole le plus éclatant de leur dignité et de leur pouvoir. Tavernier, dans son livre des « Merveilles des Indes », nous décrit la splendeur du trône des rois mogols que l'on peut considérer comme le plus riche trésor du monde; ce n'est que diamants et pierreries enchâssés dans l'or massif et du plus merveilleux effet.

Il ne nous appartient pas de faire l'histoire complète de chaque pierre, mais nous indiquerons simplement la forme et l'aspect des plus belles, leur valeur approximative, et, pour quelques-unes plus curieuses, un bref exposé des événements qui ont eu pour effet de les faire passer successivement dans les mains d'un grand nombre de propriétaires.

Nous diviserons notre étude en deux parties:

1° Diamants célèbres français;

2° Diamants célèbres étrangers.

---

(1) *Les pierres précieuses*, par Paul Gaubert, Introduction, Henri Gautier, Editeur.

1° *Les diamants célèbres en France*

Le plus beau diamant de France, et nous pouvons dire du monde entier, est sans contredit « Le Régent ».

Cette pierre extraordinaire nous vient des Indes. Elle fut trouvée en 1701 dans une petite ville du sud de Golconde sur le nom de laquelle les écrivains ont peine à s'entendre. Saint Simon nous dit qu'un employé des mines du Grand-Mogol réussit à la soustraire et à l'apporter en Europe où Law en fit l'acquisition pour le compte du Régent; d'autres écrivains s'accordent pour dire que le grand père de William Pitt l'acheta à Madras pour 512.500 francs et la revendit pour 3.375.000 francs au duc d'Orléans, pendant la minorité de Louis XV. Quoi qu'il en soit, nous constatons la présence de cette pierre merveilleuse, appelée « Régent » dans la suite, de 1717 à 1792, dans les joyaux du trésor royal.

La taille de ce diamant, qui dura plus de deux ans, lui fit perdre beaucoup de son poids; l'opération le diminua en effet de 136 carats (1). Louis XV le fit monter sur sa couronne.

Sans parler de sa grande valeur commerciale et artistique, le Régent a eu une existence des plus dramatiques. Sous la Terreur, il devint la propriété des révolutionnaires qui le montrèrent, d'après M. Babinet, à tous citoyens qui en exprimaient le désir. Dans une petite salle basse, à travers un guichet, on passait sous les yeux de deux commissaires « au citoyen ou à la citoyenne en guenilles, le beau diamant de l'ex-tyran devenu diamant national », celui-ci était retenu « dans une solide griffe d'acier avec une chaîne de fer fixée au dedans de l'ouverture ».

En 1791, une commission d'experts estima le Régent à douze millions de francs. Le 17 septembre 1792, il disparaissait subitement du garde-meuble, avec beau-

(1) Disons tout de suite que le carat, unité de poids pour les pierres précieuses pesait à cette époque, 205 milligammes.

coup d'autres joyaux de la couronne. Une lettre anonyme le fit retrouver enfoui dans un fossé de l'allée des Veuves, aux Champs-Elysées, avec une partie des objets volés; certains disent qu'il aurait été caché dans un grenier entre deux poutres où il fut ensuite découvert. En 1796, lors des guerres de la première République, il fut donné en garantie, comme nous l'avons vu, dans notre introduction, à la banque d'Amsterdam, pour une fourniture de 6 millions de francs de fourrages.

Après Marengo, Bonaparte chargea Duroc d'aller le chercher, et tous les historiens le signalent comme étant fixé, le jour du sacre de Napoléon, au pommeau de son épée. Depuis cette époque, le Régent a été montré au public aux expositions universelles de 1855 et de 1878; il est actuellement au Louvre, à côté de la couronne de Louis XV et d'autres gemmes de très grande valeur.

Un autre diamant très connu, qui fut longtemps français, et dont on parla beaucoup, est le Sancy. Son origine est discutée. Dieulafait, dans son ouvrage sur les pierres précieuses (1), raconte que le roi de Portugal le donna en gage à de Sancy, trésorier du roi de France. Henri III le donna comme caution pour la levée d'un corps de Suisse; le domestique chargé de le lui rapporter, fut assassiné et on le retrouva, après de longues recherches, dans l'estomac de celui-ci. Lors du vol des diamants de la couronne, il disparaît pendant dix ans, reparaît dans le trésor de Charles IV d'Espagne, puis disparaît de nouveau en 1800. Peu de temps après, vers 1838, on le trouvait en Russie, en la possession de la princesse Demidoff, qui le revendit à un riche Anglais de Bombay, pour 2.000.000 de francs. Actuellement on ne sait au juste ce qu'il est devenu, peut-être est-il encore dans les coffres de cet Anglais. Le Sancy pèse 33 carats et a la forme « poire »; à

---

(1) *Diamants et pierres précieuses*, Dieulafait, 1887, Bibliothèque des merveilles.

cause de cette forme particulière et de sa taille vraiment réussie, ce diamant est d'un grand intérêt.

Nous ne pouvons terminer cete brève étude sur les diamants français sans parler de la célèbre collection des diamants de la couronne. Suivant Bapst (1), l'origine des diamants de la couronne remonterait à l'année 1530. Ce fut François Ier qui réunit les premiers éléments de ce trésor qui se montait, à cette époque, à 2.675.000 francs et renfermait une partie des bijoux d'Anne de Bretagne, qui les avait reçus elle-même de Marguerite de Foix. A partir de ce moment, les diamants de la couronne forment une partie de la fortune de l'Etat, et les rois s'en servent, dans la suite, pour gager leurs emprunts. En 1569, le duc de Florence ,contre leur dépôt, prête 100.000 écus. Rentrés dans le trésor en 1571, ils sont remis, cinq ans plus tard, à un comte palatin, contre 25.000 soldats allemands. Revenus encore une fois en France, Henri III s'en débarrasse; puis Henri IV cherche à nouveau à les rassembler. C'est à ce moment qu'apparaissent les diamants légués par Mazarin, « les douze Mazarins », comme on les appela.

Louis XIV fit de nouvelles acquisitions, entre autres le diamant bleu de Hope. Le Régent apparût en 1717. Vers 1776. l'Assemblée nationale décréta propriété nationale les 24 millions de pierres précieuses du roi. On connaît le vol des diamants de la couronne qui survint peu après la décision de la mise en vente. Une partie ayant été retrouvée, Napoléon voulut reconstituer le trésor et acheta de nouvelles pierres. En 1810 il y avait 37.393 pierres et en 1811 l'empereur en achetait encore pour 6 millions.

En 1814, Marie-Louise les emporte à Blois; mais ils sont rendus par son père François II au roi

(1) Alfred Bapst, ancien joaillier de la couronne était membre de la commission chargée en 1875 d'inventorier les diamants de la couronne. Cet inventaire produisit un chiffre de 51.403 brillants pesant 9910 carats et un total de 20.900.260 fr. 01 c. de pierres fines.

Louis XVIII. Remontés pour le couronnement de Charles X, les diamants de la couronne sont transportés à Brest pendant la guerre de 1870 et cachés sous un vieux tas de ferrailles. La Commune les fait revenir à Paris. En 1880, Jules Ferry présente un projet de loi autorisant la vente de tous ces joyaux « devenus inutiles et rappelant trop le faste glorieux de la royauté ». On conserva cependant quelques souvenirs historiques, peut-être, par faute d'acquéreurs. Ainsi le Régent, l'Epée de Charles X et un vieux bijou du xve siècle, appelé Reliquaire. Les autres pierres composant la collection des diamants de la couronne ont été vendues en plusieurs fois ; la dernière vente date de 1909.

Comme on le voit, les diamants célèbres ont connu, en France, les vicissitudes de la destinée. Il en fut de même pour les diamants étrangers que nous allons rapidement examiner.

II° *Les diamants célèbres à l'étranger*

Plusieurs nations étrangères possèdent un nombre important de belles pierres, dont quelques-unes ont eu une histoire tout au moins aussi extraordinaire que celle du Régent ou du Sancy. Parmi les plus beaux diamants de l'étranger, nous pouvons citer ceux qui appartenaient à la couronne de Russie, entre autres : Le Shah : 95 carats ; valeur, 3.000.000 de francs ; Le Florentin ou duc de Toscane, 139 carats, valeur, 2.900.000 francs. Enfin le Grand Mogol, 279 carats, 7.000.000 de francs. Enfin le Grand Mogol, 279 carats, valeur, 12.000.000 de francs. Ce dernier connu par sa forme spéciale qui est celle d'un œuf coupé en deux, est de teinte légèrement rosée.

L'Angleterre possède aussi une belle collection de diamants dont beaucoup proviennent de sa colonie du Cap. Les plus importants sont : Le Kohi-Noor, qui a été offert à la reine Victoria pèse 106 carats et est estimé 3.500.000 francs. Le Stewart pèse 120 carats ;

il a été longtemps le plus gros diamant extrait du Cap; L'Excelsior pesait brut, 974 carats et est estimé 25 millions; Le Jubilée qui provient également de Jagersffontein et a figuré à l'exposition de 1900, pèse 239 carats; enfin le diamant le plus volumineux qui fut trouvé jusqu'à ce jour, le Cullinan, extrait en 1905 de la mine Premier (Transvaal). Cette pierre extraordinaire pesait à l'état brut, 3.024 carats, soit environ 610 grammes. Elle fut appelre « diamant des boers », parce que le gouvernement du Transvaal en fit don au roi en 1907. Ce diamant fut taillé par Mr. Ascher, d'Amsterdam, en 1908; il en sortit deux superbes brillants d'une valeur de plus de 50 millions, pesant l'un, 517 carats et l'autre 310 carats. Ils sont actuellement exposés à la Tour de Londres avec les 96 autres brillants moins gros provenant de la même pierre.

Comme autres beaux diamants existant dans le monde, nous pouvons citer encore l'Etoile de l'Afrique du Sud, qui fut trouvé au Cap; le diamant de Dresden (77 carats); l'Etoile polaire, qui pèse 40 carats; le « Dutch », qui fait partie de la couronne de Hollande; le « Pacha d'Egypte », qui a une forme octogonale; enfin les diamants du sultan Abd-ul-Amid II, dont une vingtaine ne pesaient pas moins de 90 carats chacun et dont on se rappelle la vente qui eut lieu en 1912.

Ces trésors, sous un petit volume, s'accroissent de temps à autre d'une unité de grand prix que le hasard des patientes recherches met sous les yeux du mineur de diamants. Tout récemment, en novembre 1917, on découvrit un énorme diamant dans la mine du Port Pau, en Afrique du Sud; d'une belle couleur d'ambre, et de qualité supérieure, il ne pèse pas moins de 442 carats $\frac{1}{2}$; c'est sans nul doute le plus beau et le plus cher de tous ceux qui ont été trouvés dans le Griqualand de l'Ouest (1).

---

(1) Cf. *Le Courrier*, Haiphong. N° du 22 Décembre 1917.

Section deuxième. — Les Pierres précieuses les plus célèbres autres que le Diamant

Parmi les principales pierres précieuses dont l'histoire peut nous intéresser après celle du diamant, nous trouvons le rubis, le saphir, l'opale, l'émeraude et la turquoise.

Quelques pierres précieuses de couleur ont eut une histoire tout aussi curieuse que celle du Régent ou de tel autre diamant connu, et les rois ont tous possédés dans leur trésor un nombre plus ou moins grand de saphirs, d'émeraudes, d'opales, etc...

Le plus gros rubis connu est celui qui été mentionné par Chardin et qui porte gravé le nom de Sheik Sephi. Le shah de Perse en a un, dans sa collection, qui pèse 175 carats et a été rapporté par Tavernier au XVIe siècle. Le plus gros rubis connu en Europe est celui que Gustave III, roi de Suède, offrit en 1778 à la czarine. Il est, paraît-il, aussi gros qu'un œuf de poule et d'une transparence parfaite. Il était encore de nos jours, la propriété de la couronne de Russie. Un autre rubis célèbre est celui que portait le roi d'Ada en pendant d'oreille (1). Nous avons cité les rubis les plus connus, mais l'histoire en mentionne encore beaucoup d'autres ; d'ailleurs les anciens le connaissaient bien et Pline en parlait dans ses livres.

Parmi les plus beaux saphirs connus nous nommerons celui du Muséum d'Histoire Naturelle de Paris, qui se trouve dans l'armoire de fer et que tout le monde pouvait voir, avant la guerre, le jeudi et le dimanche. Il pèse 132 carats 1/16 et est estimé 100.000 francs. Son histoire est assez curieuse ; trouvé par un pauvre marchand de cuillers en bois, d'où lui vient le surnom qu'on lui donne quelquefois, il fut vendu à la maison Raspoli de Rome, puis à un prince allemand, qui le

(1) *Les Pierres précieuses*, par Paul Gaubert, page 10.

céda à un joaillier français pour un prix supérieur à sa valeur actuelle, le prix des pierres ayant beaucoup diminué depuis quelques siècles. Il appartint ensuite aux bijoux de la Couronne et joua un rôle important dans le célèbre procès du saphir ou procès du collier. Le Talisman de Charlemagne trouvé en 1166, quand on ouvrit son tombeau, était formé de deux gros saphirs. Offert à Napoléon Ier par la ville d'Aix-la-Chapelle, il passa à Napoléon III.

Le saphir a été très souvent gravé à cause de sa grande dureté. Les anciens l'avaient en haute estime et nous ont laissé de véritables chefs d'œuvres de gravure sur saphir. Les Romains nous ont donné des têtes de Caracalla et de Méduse. Enfin le célèbre sceau de Constantin est formé d'un saphir qui pèse plus de 50 carats.

L'opale était connue aussi des anciens. Pline raconte l'histoire d'un sénateur banni par Marc Antoine pour ne pas avoir voulu se séparer d'une belle opale qu'il détenait. L'une des plus grosses opales est celle qui aurait appartenu à l'impératrice Joséphine. Les joyaux de la Couronne de France en possédaient de jolies; il y en a encore quelques-unes de grosseur et de pureté remarquable au Muséum d'Histoire Naturelle de Paris. Les opales ont perdu beaucoup de leur valeur, par suite d'une superstition répandue dans le public : l'opale porte malheur; aussi cette pierre est-elle beaucoup moins estimée qu'autrefois.

L'émeraude, au contraire, est très en vogue actuellement, et le fut de tout temps. Les Egyptiens et les Grecs les ont gravées avec succès. Les empereurs romains avaient leurs manteaux couverts d'émeraudes. Dans les mèmes temps, Démocrite de Thrace imitait dans la perfection, les émeraudes. On connaît la célèbre émeraude qui ornait la tiare du pape Jules II. En 1804, lors du couronnement, Napoléon en fit présent au pape Pie VII. Elle est toute ronde et d'une couleur vert foncé avec le nom de Jules II gravé sur ses faces. On dit que la plus belle émeraude trouvée jusqu'à

maintenant est celle qui appartient au duc de Devonshire; elle est originaire de Muso.

Quand à la turquoise, les historiens ne sont pas d'accord sur les connaissances qu'avaient les anciens sur leur existence. Ils supposent que les premières turquoises seraient venues de Turquie, d'où leur nom. Pendant très longtemps, le véritable pays des turquoises fut la Perse. Tavernier, dans ses « Voyages », nous raconte qu'une grande partie des lieux d'extraction appartenait au Shah de Perse, qui accaparait les pierres pour les faire monter sur des armes ou pour orner son palais. On se rappelle la fameuse ambassade, mentionnée dans les auteurs du temps, que le roi de Perse envoya à Louis XIV, et qui lui apporta entre autres présents un grand nombre de belles turquoises. Mais ces pierres ne firent pas, au moment, une impression favorable sur le public français qui probablement, s'attendait à quelque chose de plus extraordinaire de ces contrées tant vantées dans les livres, et dont l'imagination populaire faisait des pays de légende.

CHAPITRE DEUXIÈME

LES PROPRIÉTÉS DES PIERRES FINES

Les pierres précieuses sont des minéraux dont la composition et les propriétés ont été longtemps inconnues. Les anciens connaissaient seulement des gemmes leur éclat et leur couleur, quelques-uns encore vantaient leur dureté. Ce furent pour ces seules causes que les peuples de l'histoire recherchèrent les pierres précieuses et encore en connaissaient-ils mal la dureté, puisque les Espagnols, dans leur conquête du Pérou, détruisirent tous les riches trésors d'émeraudes de Muzo, croyant que les pierres précieuses ne se brisaient pas (1).

Les propriétés des pierres précieuses sont très nombreuses et c'est ce qui en fait leur valeur. Celle qui en possède le plus est sans contredit le diamant, aussi a-t-il pris la première place, de nos jours, détronant le rubis qui était le plus estimé autrefois.

Nous diviserons notre étude en deux parties : 1° propriétés physiques ; 2° propriétés chimiques ; mais nous donnerons une plus large part au côté pratique et à l'étude des propriétés physiques comme étant plus utiles au commerçant qui, d'un coup d'œil, reconnaît les propriétés d'une pierre et par là même sa vraie valeur.

Section première. — Propriétés physiques

Les propriétés physiques des pierres fines sont en grand nombre et leur connaissance offre un important intérêt pour celui qui fait le commerce des gemmes. Nous les étudierons par ordre d'importance. Nous trouvons en premier lieu la dureté.

---

(1) Cf. *Les Pierres précieuses*. Paul Gaubert. p. 23.

1° *Dureté des pierres précieuses*

La dureté est la principale propriété des pierres précieuses. il est facile d'ailleurs de le constater puisque les pierres qui s'achètent les plus cher, à part quelques exceptions, sont précisément les pierres les plus dures. Nous pouvons expérimenter la dureté d une pierre de plusieurs façons. Premièrement par la résistance au choc. Pour bien se rendre compte de la résistance, il ne faut pas essayer de briser la pierre en plusieurs morceaux en frappant dessus, ce qui équivaudrait à la cliver (1), comme nous le verrons dans la suite. mais de l'écraser sous la force du coup. Ainsi un diamant est aussi aisément coupé en plusieurs petits morceaux par le cliveur, qu'un bloc d'ardoises est débité par le fendeur; par contre, un diamant résiste très bien à la pression puisqu'on le place à l'extrémité d'une perceuse ou d'un foret.

Nous pouvons déterminer en second lieu la dureté des pierres précieuses par leur résistance au frottement. Pour user le diamant il faut de la poudre de diamant; aucun autre corps ne peut l'entamer. Le diamant est donc le plus dur des minéraux; vient ensuite l'émeri qui sert à tailler la plupart des pierres précieuses. Il est donc facile, expérience faite, de classer les pierres suivant leur degré de dureté.

Un diamant, carbone pur, entame un corindon; un corindon, alumine pure, entame l'émeraude; l'aigue marine, le béryl, la topaze et le spinelle, qui sont des alumines composées ou aluminates. Mais ces mêmes corps, à leur tour, rayent la Tourmaline et le quartz qui sont de la silice plus ou moins pure; et enfin ces deux derniers rayent le verre qui lui n'est plus qu'un silicate de soude et de chaux.

Comme on le voit les pierres précieuses peuvent se ramener à trois corps simples: carbone, alumine et silice. Ces trois corps sont plus ou moins purs et par

(1) Voir *Opération de la taille*. Clivage,

le fait même, sont plus ou moins durs et aussi plus ou moins chers.

Nous donnons ci-dessous un tableau de la dureté des pierres précieuses, d'après une échelle basée de 1 à 10, en même temps que leur densité. La densité des pierres s'obtient expérimentalement de trois façons : 1° à l'aide de la balance hydrostatique ; 2° à l'aide de l'aéromètre et 3° en employant la méthode du flacon de Klaproth.

DURETÉ		DENSITÉ	
Diamant	10	Zircon	4,6
Corindon	9	Corindon	4
Topaze	8	Grenat	4
Spinelle	8	Spinelle	3,7
Emeraude	7,8	Diamant	3,6
Zircon	7,5	Topaze	3,5
Grenat	7	Turquoise	2,8
Quartz	7	Emeraude	2,7
Opale	6	Quartz	2,7
Turquoise	6	Opale	2

En dehors de ces caractères de densité et de dureté, les pierres précieuses présentent des particularités quant à leur forme de cristaux à leur couleur et à leur eclat.

II° *Cristallisation des pierres précieuses*

Sans aller étudier la cristallographie à fond, avec les différentes formes de cristaux et les lois qui les ordonnent, il suffit de savoir que toutes les pierres précieuses ne cristallisent pas selon le même système, ainsi le rubis d'Orient cristallise selon le *système hexagonal,* tandis que le rubis spinelle cristallise selon le *système cubique.* La connaissance de la cristallisation des pierres fines est d'une grande utilité au commerçant pour les reconnaître entre elles, et au cliveur pour les travailler.

Le minéralogiste peut aussi, par l'étude de l'angle des cristaux, les classer par système et retrouver les

agents de leur formation. Pour cette étude on se sert du goniomètre, sorte de rapporteur demi circulaire avec une règle mobile pour marquer l'angle (1).

III° *Couleur et éclat des pierres précieuses*

Les deux autres propriétés des pierres précieuses sont la couleur et l'éclat de leurs reflets. Ce sont bien les plus importantes après la dureté ; et pour beaucoup de personnes qui n'envisagent leur emploi que pour la parure, elles passent avant toutes les autres.

Les pierres précieuses, en général, sont transparentes ; quelquefois elles ne sont que translucides sous l'action de forts colorants. Quand l'oxyde colorant est en grande quantité, elles deviennent tout à fait opaques. Parmi les différentes pierres précieuses les unes sont simplement *réfringentes,* les autres *bi-réfringentes.* Le diamant présente une simple réfraction, de même que le grenat, tandis que le quartz est bi-réfringent. Cette particularité permet de reconnaître certaines pierres ; ainsi le rubis d'Orient, qui est du corindon, est bi-réfringent, tandis que le rubis spinelle est simplement réfringent.

PIERRES BIRÉFRINGENTES	PIERRES MONORÉFRINGENTES
Corindons	Diamants
Topaze	Spinelle
Emeraude	Grenat
Tourmaline	
Zircon	
Quartz	
Peridot	

La réfringence nous amène à parler de la *polarisation* qui est une propriété spéciale des rayons lumineux, traversant une pierre bi-réfringente. La lumière qui traverse ces pierres est décomposée en ses éléments (couleurs de l'arc en ciel). Autrefois on employait pour étudier la polarisation un instrument appelé la

(1) Cf. *Les Pierres précieuses,* Léon Verleye, 1913 page 52 à 61.

pince aux tourmalines; la tourmarline étant comme nous l'avons vu biréfringente. Aujourd'hui on se sert pour cette étude, dans les laboratoires, du microscope polarisant ou polariscope. Remarquons en passant que le verre trempé ou comprimé peut devenir biréfringent; cette propriété est employée dans l'imitation des pierres fines.

La couleur diffère en général avec chaque pierre. Elle provient d'un oxyde métallique combiné avec la substance même de la pierre. Plus la quantité d'oxyde colorant est forte, plus la couleur est intense. La présence de plusieurs oxydes dans la même pierre, donne quelquefois des effets de couleur très curieux.

Newton, dans ses célèbres expériences, nous montra comment la couleur réfléchie dans des lames d'air de différentes épaisseurs variait avec l'épaisseur de ces lames (1). Ce phénomène se rencontre dans l'opale qui doit son irrisation à la présence de petites bulles d'air, dans sa masse; de plus, si nous interposons une opale entre l'œil et la lumière, nous constatons que les couleurs changent complètement et sont remplacées par leurs complémentaires.

Chaque famille de pierre, c'est-à-dire l'ensemble des pierres que l'on range dans la même classe et sous le même nom, n'a pas une couleur bien fixe. Si le rubis est rouge, le saphir bleu et l'émeraude verte, il y a une différence de teinte entre deux rubis; de même le saphir varie du blanc le plus pur au bleu le plus foncé, en passant par toutes les variations de teinte que peu présenter cette couleur. Il y a aussi des diamants de toutes nuances: bleutés, rosés, verdâtres et même noirs, comme les diamants industriels. Les diamants noirs ont peu de valeur, mais les autres, légèrement colorés, peuvent atteindre un prix élevé, du fait de leur rareté. En général, les couleurs des pierres précieuses, employées comme simple parure, ne changent pas. Cependant quelques-unes s'altèrent sous l'action d'agents physiques. Ainsi l'opale craint la chaleur et

---

(1) Cf. *Les Pierres précieuses*, Léon Verleye, 1913 p. 78.

le froid. Elle n'est jolie et ne peut se bien conserver qu'à une température modérée. Quelquefois les bijoutiers l'exposent au soleil pour aviver les reflets de ses couleurs, mais la chaleur peut la faire éclater en dilatant l'air qui se trouve renfermer en petites bulles dans sa masse. Avec le temps, l'opale peut perdre de ses couleurs, on dit alors qu'elle « meurt ». Une topaze passée au feu devient rougeâtre, et donne ce qu'on appelle la topaze brûlée.

Le rubis et le grenat passés dans la flamme d'une lampe à alcool, deviennent noirs, mais reprennent leur couleur primitive en refroidissant. La Turquoise fonce quelquefois jusqu'à devenir presque noire.

A part ces exceptions, les pierres précieuses, comme nous l'avons dit, ne changent pas de couleur ; cependant il est un cas découvert récemment où il semble qu'il est aisé de changer à volonté la couleur des gemmes. On pourrait, paraît-il, transformer un saphir de peu de valeur en un magnifique rubis d'Orient, ou une sombre topaze en une émeraude du vert le plus éblouissant (1).

Après William Ramsay, qui nous parle de la transmutation des métaux, voilà que le professeur Bordas nous assurait quelque temps avant la déclaration de guerre, de la transmutation des pierres précieuses.

M. et Mme Curie, après notre grand Berthelot, avaient remarqué l'action colorante du radium sur les tubes de verre qui le renfermaient. Ils avaient essayé d'expliquer de différentes façons cette coloration azurée que le radium donnait au verre, quand l'idée vint au professeur Bordas de soumettre les gemmes à l'action du radium. Il plaça trois corindons pendant un mois sous l'action d'un tube de radium, et au bout de ce temps constata que le corindon incolore, était devenu jaune comme la topaze, le corindon bleu, vert comme l'émeraude. et le corindon violet, bleu comme le saphir. Le professeur Bordas ayant porté ces pierres soumises à l'action du radium, chez un bijoutier, celui-ci les

(1) *Les Pierres précieuses et les Perles,* par Léon Verleye.

estima quarante francs de plus le carat. Ces transformations extraordinaires eurent encore moins d'influence sur le commerce des pierres fines, que les découvertes relatives à leur reconstitution (1). Le seul côté un peu pratique de cette expérience, fut de permettre une distinction très nette entre les pierres naturelles et artificielles. Le véritable saphir, par exemple, change de couleur sous l'action du radium, à l'encontre du saphir artificiel qui ne subit aucune altération. Le rubis véritable change légèrement, tandis que le rubis artificiel ne subit aucune altération.

Une autre manière de reconnaître une pierre d'avec son imitation est l'emploi des rayons X qui traversent les pierres fabriquées, quand au contraire ils sont arrêtés par les pierres fines.

L'éclat des pierres précieuses est l'une des qualités les plus estimées dans la joaillerie, et ce facteur joue un rôle important dans l'estimation des pierres. En physique, on dit qu'une gemme a d'autant plus d'éclat que le rayon réfléchi est plus lumineux. L'éclat ne se manifeste ordinairement qu'après la taille, c'est-à-dire lorsqu'on a disposé les facettes dans un ordre convenable aux jeux des lumières. L'éclat, chez le diamant, joint à la propriété de décomposer la lumière, en fait toute la beauté et est la cause de ces effets lumineux qui le fait tant apprécier pour la parure. On distingue plusieurs sortes d'éclats chez les pierres précieuses. Louis Dieulafait, dans son livre « Diamants et Pierres Précieuses », les énumère : éclat adamantin, éclat nacré ou perlé, éclat soyeux, éclat gras, éclat résineux et éclat vitreux. L'éclat adamantin qui est de tous le plus important, est celui propre au diamant et à plusieurs autres corps, entre autres le zircon et la marcassite. La marcassite, très en vogue vers 1850, était tombée dans l'oubli (2); de nos jours elle est redevenue à la mode et est très employée dans la petite bijouterie

(1) Voir: « *Avenir des Pierres artificielles* ».

(2) Cf. *Joaillier. Pierres précieuses*, par Charles Barbot. Hetzel éditeur. Marcassite p. 264.

Louis XVI ; ce corps très curieux, a l'aspect métallique de l'acier poli ; taillé en rose, il s'allie heureusement à des rubis, des olivines, des hyacinthes et des topazes.

Nous terminerons notre aperçu sur la couleur et l'éclat des pierres précieuses par un petit tableau des pierres fines les plus importantes avec indication de leurs couleurs.

Le diamant transparent ; quelquefois bleu, rose, vert, jaune, orange et noir.

(Remarquons que le diamant, pour l'œil bien exercé, n'est jamais tout à fait incolore.)

Le rubis rouge pur.

(Le velouté de la couleur distingue la belle pierre.)

Le saphir bleu pur.

(Il existe des saphirs blancs qui de nos jours sont de plus en plus employés pour l'imitation du diamant.)

L'émeraude vert pur.

La topaze jaune pur.

L'améthyste violet pur.

Le grenat rouge foncé, presque noir.

Le béryl bleu verdâtre.

L'aigue marine vert bleuâtre.

L'opale couleur laiteuse.

La turquoise bleu céleste.

L'aventurine brun rougeâtre pailleté.

La chrysolithe vert pomme.

Le lapis-lazuli bleu vif.

La tourmaline toutes couleurs.

IV° *Propriétés électriques des pierres précieuses* (1)

Les pierres précieuses, au point de vue électrique, sont classées dans les corps isolants ; et comme tous les corps de cette catégorie, elles ont le pouvoir, lorsqu'on les frotte, de garder leur électricité. Mais il existe une grande différence entre elles quant au temps pendant lequel elles restent électrisées. Cette particularité peut être un moyen pratique de les reconnaître. Certaines pierres acquièrent de l'électricité par la chaleur ; la tourmaline est dans ce cas. Plusieurs pierres frottées avec la même étoffe prennent les unes l'électricité positive, les autres l'électricité négative. Enfin toutes les pierres qui s'électrisent sous l'action de la chaleur sont électrisées positivement à l'une de leurs extrémités et négativement à l'autre.

Un auteur contemporain insinue que les propriétés électriques de l'ambre ne sont pas étrangères avec la coutume qui fait porter aux enfants des colliers de cette pierre, pour les préserver des convulsions. Cependant je crois que la mode ou l'habitude en est la seule cause, car de nos jours le meilleur marché du collier imitation le fait souvent préférer au collier d'ambre véritable, le souci de la parure primant celui de la santé.

V° *Phosphorescence des pierres précieuses*

Nous ne pouvions parler des propriétés physiques des pierres précieuses sans mentionner une des plus curieuses et des plus utiles à la fois : l'aptitude de certaines pierres à devenir lumineuses dans l'obscurité. La phosphorescence du diamant était connue de toute l'antiquité, mais ce fut le docteur Gustave Le Bon qui en montra récemment l'utilité (2) : déterminer l'origine

(1) Cf. Bijoutier, joaillier, sertisseur. Encyclopédie Roret 1884, page 16.

(2) Cf. *Les Pierres précieuses et les Perles*. L. Verleye. Phosphorescence, page 87.

d'une pierre, et dans une certaine mesure sa valeur grâce à la phosphorescence.

Le commerce fait venir actuellement ses diamants du Cap ou du Brésil. Les plus beaux viennent de Bahia, au Brésil ; à grosseur égale, ils valent plus cher que ceux du Cap, étant plus purs et d'un plus grand éclat. Malheureusement, les mines du Brésil sont peu productives ; aussi la plus grande partie des diamants vendus sur le marché comme diamants du Brésil, sont simplement des diamants du Cap.

La phosphorescence donne un moyen certain de reconnaître la fraude : en effet, contrairement aux diamants du Cap qui sont à peine phosphorescents, les diamants du Brésil jettent une vive luuur dans l'obscurité. Après exposition d'un lot de diamants à la lumière d'un ruban de magnésium de 15 centimètres, la sélection d'après le docteur Le Bon est très facile à faire.

La pulvérisation du diamant réduit beaucoup sa phosphorescence, mais ne la détruit pas. La chaleur ne change rien non plus à cette propriété chez le diamant contrairement à l'améthyste qui, passée au four, perd sa phosphorescence. Par suite d'une de ces erreurs classiques, que les écrivains copient sur leurs prédécesseurs sans jamais vérifier leur dire, on a cru jusqu'à nos jours que le diamant acquérait sa phosphoresrence après le polissage, or le docteur Le Bon a détruit cette assertion en montrant par l'expérience que les diamants bruts du Brésil étaient phosphorescents comme les diamants taillés.

Section deuxième. — Propriétés chimiques

Comme nous l'avons vu déjà, les pierres précieuses sont des composés de carbone, d'alumine et de silice. Ces matières ne sont jamais entièrement pures, même chez le diamant qui est considéré comme du carbone pur, il existe toujours quelques traces d'oxyde colorant ou de corps étrangers. Les principaux autres corps que nous rencontrons dans leur formation sont la

chaux, la magnésie, la potasse, la soude et les oxydes colorants de chrome, de fer, de manganèse, etc...

Lorsqu'on veut connaître la composition chimique d'un corps on procède habituellement à son analyse en essayant sur lui les deux principaux facteurs de décomposition : la chaleur et les acides. Voyons d'abord quel est l'effet de la chaleur sur le diamant. Celui-ci ne fond pas ; il brûle sous une très forte température, à condition qu'il soit au contact de l'oxygène de l'air. Cette condition indispensable fut la cause d'une longue discussion entre les savants se basant sur la théorie, et les bijoutiers s'appuyant sur la pratique. En effet, la nature du diamant est restée longtemps inconnue (1). Ce fut Newton qui, le premier, montra que le diamant est combustible. En 1694, l'Académie de Florence, en même temps que Boyle en Angleterre, prouvèrent par l'expérience que le diamant exposé à la chaleur d'un miroir ardent, brûlait entièrement sans laisser de résidu Enfin Lavoisier trancha la question en expliquant que le diamant brûlait seulement en présence de l'oxygène et que le résultat de l'expérience donnait de l'oxygène et de l'acide carbonique, preuve que le diamant est du carbone pur.

Si nous arrêtons l'expérience de la combustion du diamant, nous remarquons qu'en brûlant la pierre n'a rien perdu de sa forme, elle a diminué mais conserve les contours qu'elle avait avant l'expérience ; ce qui prouve que le diamant n'est pas un composé fondu, mais le produit d'une cristallisation. Cette remarque a son importance pour ceux qui recherchent la fabrication artificielle, car tous les procédés par fusion ne pourront aboutir qu'à des imitations grossières. D'ailleurs, il est reconnu aujourd'hui que le diamant ne se présente que sous trois états moléculaires différents : cristallisé, c'est le diamant employé dans la parure, cristallin, c'est la poudre de diamant employée pour la

(1) Cf. *Le Praticien Industriel*, 23, rue Brunel. N° Décembre 1917, page 15.

taille et qu'on appelle communément « bord », enfin amorphe, c'est le fameux diamant noir, d'une couleur acier et complètement opaque, qu'on emploie dans l'industrie sous différentes formes.

Si tout le monde admet aujourd'hui que le diamant est un corps cristallisé, les savants, par contre, ne sont pas d'accord sur sa formation (1). M. Lamy, dans son Dictionnaire de l'Industrie et des arts industriels de 1884, admet deux hypothèses « ou bien le charbon a été fondu à un feu violent et a cristallisé dans un excès de liquide, ou bien le charbon a été dissous dans un corps particulier, et la cristallisation a eu lieu lors de l'évaporation ». M. Lamy écarte la première hypothèse et conclut que le diamant n'a pas été produit à haute température, il incline, fait curieux qui démontre combien la formation du diamant est encore pour nous entourée de mystère, vers le raisonnement de M. Brewster qui, à la suite d'observations attentives du diamant au microscope, a rapproché les stries de la pierre, des fibres des plantes et conclut à une origine organique. Sans trop nous avancer, nous pouvons cependant accepter aujourd'hui l'hypothèse de la formation du diamant par les hautes températures ; d'ailleurs, la plupart des recherches actuelles pour son imitation ou sa reproduction scientifique sont dirigées dans ce sens. Une autre expérience, qui montre la constitution chimique du diamant, est l'influence de l'arc électrique sur cette pierre. Sous son action, le diamant noircit, se gonfle et se change en plombagine friable, à condition que l'expérience se passe dans le vide ou dans un gaz inerte. Le diamant est donc un charbon naturel comme l'anthracite, la houille, le graphite et la lignite.

Nous avons fait une place spéciale à l'étude des propriétés chimiques du diamant, parce que la fabrication du diamant, comme celle de l'or, est toujours le grand rêve que poursuivent nos chimistes. La nature

---

(1) Cf. *Le Praticien Industriel.* N° Novembre-Décembre 1917.

semble sur ce point vouloir encore garder son secret. Il n'en est point de même pour les autres pierres précieuses, qui ont été reproduites en grand nombre dans nos laboratoires modernes.

Les corindons et les composés d'alumine ne brûlent pas comme le diamant, mais fondent quand ils sont soumis à l'action d'une haute température. C'est en partant de ce principe qu'on est parvenu à obtenir la synthèse de ces pierres et une reconstitution artificielle présentant leurs caractères chimiques. Il existe cependant une différence au point de vue chimique, entre les pierres naturelles et leurs imitations vendues dans le commerce sous le nom de pierres scientifiques ou reconstituées : en effet ces dernières ne sont bien souvent que des pierres fondues et le rubis fondu n'est pas cristallisé comme le rubis naturel.

Les pierres précieuses autres que le diamant, sont dans certains cas attaquées par les acides. Ainsi la turquoise est très sensible à leur action. La turquoise occidentale surtout, comme celle qui existe dans notre bas Languedoc, est altérée par les émanations acides de la transpiration ; cette particularité la fait reconnaître de la turquoise orientale qui, elle, est inattaquable. L'opale ne se dissout pas dans les acides, mais ceux-ci peuvent s'introduire dans les failles et en altérer les couleurs. Elle est soluble à chaud dans une solution de potasse.

Le corindon en général est insoluble en masse, réduit en poudre et humecté d'azotate d'ammoniaque ou de nitrate de cobalt. il bleuit sous la flamme du chalumeau, c'est un moyen employé pour reconnaître le corindon de la spinelle, fait d'aluminate de magnésie, parce que l'alumine bleuit alors que la magnésie prend une couleur rougeâtre.

CHAPITRE TROISIÈME

L'EXTRACTION DES PIERRES FINES

Les pierres précieuses se trouvent dans le sol sous forme de cailloux mêlés à la poussière et à la terre et profondément enfouies ou encore mêlées aux sables de certaines rivières après avoir été roulées dans leur courant. Quelquefois les pierres fines se présentent à l'état naturel, exemptes de toute matière étrangère, avec leur couleur propre, et leur état cristallisé; d'autre fois, et c'est la généralité des cas, elles sont enveloppées dans une gangue ou croûte opaque formée le plus souvent, comme pour le diamant, d'une argile ferrugineuse

Les pierres précieuses disséminées à la surface du sol sont facilement recueillies par le moyen de courants d'eau. les autres enfouies dans la terre, nécessitent des travaux importants et de véritables exploitations, tel est le cas des mines de diamant du Cap.

Section première. — Extraction du Diamant

I° *Moyens d'extraction*

Les champs diamantifères sont divisés en deux catégories: les mines de rivières et les mines sèches (*dry diggings*).

Dans les mines de rivières, les diamants se trouvent sur les bords et dans le lit des cours d'eau, au milieu de pierres d'une grande variété, calcédoines, agates, olivines, grenats rouges et verts, etc...

Autrefois, les sables provenant de ces rivières étaient transportés dans un réservoir et délayés de façon à entraîner les parties légères; lorsqu'il ne restait qu'un gros sable. on le faisait sécher au soleil et on l'écrasait

dans des pilons ; il était traité ensuite dans un appareil analogue au van qui sert pour les céréales (1). Ces opérations renouvelées plusieurs fois, on procédait alors à l'examen minutieux et au triage du sable uniforme obtenu, sous l'œil vigilant et exercé des surveillants, et malheur au pauvre esclave qui voulait soustraire une de ces parcelles brillantes afin d'acheter sa liberté : les pires supplices étaient la punition de son méfait.

Aujourd'hui, de grandes compagnies, disposant de capitaux considérables, exploitent ces mines de rivières, dont le nombre et l'importance tendent à diminuer de plus en plus. Des appareils de lavage et de séparation, en rapport avec les progrès de l'industrie moderne, ont remplacé les anciennes méthodes, mais le moyen d'extraction est à peu près toujours le même. D'ailleurs, on peut remarquer le peu de changement que le progrès a amené dans l'industrie de la vraie pierre précieuse. L'extraction et la taille, comme nous le verrons plus loin, se pratiquent depuis des siècles à peu près de la même façon : la force fournie par la vapeur et l'électricité a remplacé les hommes et les chevaux, mais le principe reste toujours le même. On n'en peut dire autant de la pierre imitation et de la pierre fausse, car, en ce qui les concerne, la fabrication et la taille sont une des révélations les plus pures du progrès.

Dans les mines sèches les diamants gisent au milieu de sable et de terre d'alluvions ou d'origine volcanique, parmi des calcaires de toutes sortes : grenats, péridots, etc... Ils sont disséminés parfois dans une terre bleue qui remplit des sortes de puits ou « *pipes* » entourés d'un mur de basalte et qu'on croit n'être autre chose que d'anciens cratères. Cette terre appelée simplement par les mineurs « *bleu* », a été poussé à la surface par la pression des gaz et est devenue jaune et friable dans les parties supérieures tandis qu'elle est restée bleue et compacte dans les fonds où l'action de

(1) Cf. Bijoutier, joaillier, sertisseur. Encyclopédie Roret 1884, page 38.

l'atmosphère ne s'est pas fait sentir. On y trouve parfois, au voisinage des parois rocheuses, des poches de gaz explosifs assez dangereuses pour les exploitations par galeries souterraines.

Les mines sèches s'exploitent de deux façons. La plus ancienne est celle des « *claims* » analogue aux carrières à ciel ouvert de nos pays. La seconde forme d'exploitation est celle s'opérant à l'aide de galeries de mine. Pour ces deux formes, la description que nous traçons s'applique aux mines de l'Afrique du sud. Elles sont en effet le « type » des exploitations diamantifères.

A l'origine, le gouvernement Hollandais stipulait que tous les minéraux précieux du sol appartenaient à l'Etat et que le propriétaire du terrain serait indemnisé quand il y aurait expropriation. Le chercheur obtenait une « *concession* » moyennant le payement d'une patente. Le gouvernement établit une police pour les droits de patente qui étaient partagés avec les fermiers auxquels ils constituaient un très beau revenu (1).

Quand un nouveau placer était découvert, chaque mineur s'appropriait au hasard un morceau de terre de 31 pieds carrés, au quatre coins duquel il enfonçait un piquet établissant sa possession, et les limites de son domaine. Dans cet espace appelé « *claim* », le mineur travaillait comme il l'entendait, creusait à la profondeur qu'il voulait, à la seule condition de ne pas gêner son voisin. Les terres extraites devaient être emmenées loin du lieu d'exploitation et à cet effet on ménageait sur tout un côté du claim, un espace de 7 pieds ½ pour établir une chaussée et permettre d'emmener les terres. Les voyageurs racontent que l'effet de tous ces claims alignés, creusés à des profondeurs différentes et sillonnés par les routes en remblais, était des plus curieux. Ces exploitations ressemblaient aux

(1) Voir Description des mines de diamant dans *Diamants et Pierres fines* par L. Dieulafait 1887.

rayons de miel d'une vaste ruche. Mais au bout de quelques années. les voies de communication entre les claims s'éboulaient, soit accidentellement, soit volontairement sous les coups de pioche des propriétaires qui cédaient à la tentation de creuser sous elles dans l'espoir d'y trouver quelques diamants extraordinaires. L'aspect de la carrière changeait alors : les routes n'existant plus, l'enlèvement des terres s'opérait au moyen de baquets suspendus à une poulie et roulant sur un câble tendu du centre de chaque claim aux bords supérieurs de la carrière. Dans ces trous devenant de plus en plus profonds, atteignant par endroits jusqu'à 300 mètres, s'entassaient dans plus de 500 cavités. environ 10.000 travailleurs. Ce mode d'exploitation existe encore pour quelques mines nouvelles, mais beaucoup d'entre elles, en particulier celles du Cap, furent encore, dans la suite, obligées de changer leur mode d'extraction (1). En effet la hauteur démesurée de l'enceinte autour de la carrière occasionnait de graves éboulements, un grand nombre de mineurs furent ensevelis. De plus, pendant la saison des pluies, l'inondation des fonds gênait l'extraction et nécessitait des dépenses qui dépassaient souvent les bénéfices ; aussi les mines, en passant dans les mains de grandes sociétés. furent modifiées. On creusa des puits à travers les roches éboulées, pour atteindre la terre « *bleue* » au-dessous des amas qui la recouvrent et pousser des galeries souterraines dans l'intérieur de la masse diamantifère.

Actuellement ces galeries sont rendues à plus de 300 mètres de profondeur. Des Cafres sont occupés nuit et jour à extraire la terre diamantifère et à charger les wagonnets qui circulent sur de petites voies ferrées tout comme dans nos mines de charbons ou de fer ; la seule différence est qu'ils n'ont pas de veines ou de filons à suivre, le massif où ils travaillent est entière-

---

(1) Cf. Géographie universelle. Elisée Reclus, 1888. Les mines du Cap.

ment diamantifère; et pourvu qu'ils assurent la stabilité des galeries, ils preuvent creuser utilement dans toutes les directions, sauf dans le sens vertical de la cheminée.

La terre extraite est emportée dans des wagonnets jusqu'au terrain de pulvérisation, situé souvent à plusieurs kilomètres de distance et défendu par de hautes clôtures de fils de fer. La terre est étendue par couches et laissée plusieurs mois à l'action de l'air et du soleil, qui, combinée avec de fréquents arrosages, a pour résultat de la transformer en poussière. Sur ces terrains de pulvérisation, l'amas de terre est quelquefois considérable.

En 1895, Mr. Gardiner Williams, directeur général de la De Beers Diamond Mining Company, estimait à 62.500.00 francs la valeur des terres bleues étendues dans les champs de pulvérisation de cette société.

Les terres pulvérisées sont transportées ensuite à l'usine à vapeur où elles subissent un grand nombre de manipulations.

Il y a d'abord le lavage, dont le procédé utilise le poids spécifique du diamant qui le fait se séparer des matières plus légères sous l'action de la force centrifuge, et de la gravitation.

Dans des cylindres perforés, tournant à une allure vive, la terre soumise à un courant d'eau, dépose les diamants et autres pierres précieuses, tandis que la matière boueuse est expulsée et va grossir les collines artificielles qui entourent l'exploitation. Le résidu de l'opération est soumise à une nouvelle réduction dans une machine très ingénieuse appelée « *pulsateur* ».

Ce système opère le blutage des diamants de la même façon que nos meuniers procèdent au blutage de la farine dans leurs moulins. Les pierres sont triées ainsi mécaniquement par grosseur. Après quelques lavages et autres manipulations moins importantes, les pierres sont portées aux chambres de triage; là le travail manuel remplace le travail mécanique.

Sept à huit cents convicts, tous condamnés pour

meurtres ou vols, sont assis autour de longues tables, sous l'œil vigilant des surveillants, et, à l'aide de petites truelles, ils mettent en tas les grenats et autres pierres de peu de valeur, tandis qu'ils font glisser par une petite ouverture ménagée dans la table, les diamants qui tombent dans un coffre solidement fermé. On sera étonné que l'on confie une tâche si importante à des gens condamnés pour vols ; or, d'après l'avis des directeurs, le convict offre plus de garantie que n'importe quel autre employé, car il peut être d'abord plus étroitement surveillé et ensuite il ne pourrait trafiquer les diamants volés en prison, lorsqu'il quitte la mine. mine.

Chaque jour, les diamants sont envoyés, sous escorte armée, aux bureaux de la compagnie, où ils sont triés de nouveau et évalués par des experts avant d'être expédiés en Europe pour être livrés au commerce.

Maintenant que nous avons suivi les différentes phases de l'extraction du diamant, depuis sa sortie de la terre jusqu'à sa mise en coffre-fort, il serait intéressant de parler du régime politique et social auquel sont soumis les milliers de travailleurs employés dans une mine.

Prenons par exemple la mine De Beers, qui emploie plus de huit mille travailleurs de conditions différentes. Sur ces huit mille hommes, nous trouvons au moins six mille indigènes, environ 1.400 blancs et plus de 800 convicts (1).

Chaque catégorie est soumise à un régime distinct : la prison pour les convicts, la vie libre pour les blancs et une véritable vie de cloître pour les noirs. Le salaire diffère de même. Pour les noirs, le salaire minimum est de 25 francs par semaine, tandis que pour les blancs, il est au moins de 90 francs (1).

Les travailleurs nègres passent avec la société un contrat d'engagement de trois mois, renouvelable à

(1) Ces chiffres réels quelques années avant la guerre ne sont plus vrais aujourd'hui.

chaque échéance. Par ce contrat ils aliènent leur liberté en faveur de la compagnie, qui prend à sa charge leur nourriture et leur entretien. Ils sont logés dans de grandes baraques entourant une vaste cour carrée; l'ensemble porte le nom de « *compound* ». Une fois entrés au compound ils ne communiquent plus avec l'extérieur, dans quelques rares exceptions ils peuvent parler à leurs femmes et à leurs enfants à travers une grille et en présence d'un surveillant. Le compound communique avec la mine par une voie couverte; de même la cour est couverte d'une toile métallique, pour empêcher les noirs de lancer, par dessus les murs, des paquets de diamants à des complices du dehors. Les travailleurs passent 12 heures à la mine et 12 heures au compound. Tout un côté du carré de constructions est occupé par la boucherie, les magasins à provisions, la cantine, la pharmacie, l'hôpital, la salle de bains; en un mot tout ce qui est nécessaire à la vie d'un village. La maladie, l'ivrognerie et le vol sont les trois facteurs qui peuvent entraver la bonne marche de l'entreprise, et à cet effet le compound rend des services immenses. L'hygiène y est stricte, les boissons alcooliques défendues, et le vol presque impossible. Il y a une vingtaine d'années le nombre des pierres volées égalait celui des pierres livrées au commerce par la mine, mais grâce à ce système de compounds et aussi à des mesures et des lois draconiennes, que nous étudierons dans la partie Législation, le nombre des diamants volés par les I. D. B. (*Illicit Diamond Buyers*) ou acheteurs illicits de diamants, est tombé à 5 %. Les noirs à leur sortie du compound sont soumis à la plus minutieuse et à la plus dégradante des inquisitions et ceux qui sont soupçonnés de vol sont placés en quarantaine dans des locaux destinés à cet effet.

Parlons maintenant de la cité des mineurs blancs, Kenilworth construite à une demi-lieue de Kimberley, par Mr. Cécil Rhodes, fondateur de la De Beers, le « *Roi des Diamants* », comme on l'appelait, et premier

ministre, de la colonie. Analogue à nos cités-jardins dont l'idée commence à peine à se répandre en France, Kenilworth est construite dans une véritable oasis de verdure. Au centre de la ville s'élève à l'usage des mineurs, le club, où se trouve tout ce qu'on peut désirer : bibliothèque, salle de lecture, billard, et même un restaurant où avant la guerre, les mineurs pouvaient prendre leurs repas en commun pour 25 shillings par semaine. Comme on le voit la situation du mineur blanc est autrement favorisée que celle du noir, qui, il est vrai, se contente de moins.

II° *Lieux d'extraction*

Les pays où l'on extrait les diamants sont en grand nombre. Autrefois l'Inde, puis le Brésil, ont tenu le premier rang parmi les pays producteurs ; aujourd'hui l'Afrique du Sud fournit plus des 3/4 des diamants livrés au commerce. L'Afrique produit environ pour 196 millions de francs de diamants par an ; après l'or qui atteint 910 millions, c'est la principale production naturelle du pays. La colonie du Cap en premier lieu, le Sud-Ouest Africain allemand en second, sont pour le moment, les seules provinces de l'Afrique où se fait l'extraction. Peut-être au lendemain de la guerre, recevrons-nous des diamants du Congo belge, leur existence ayant été signalée en 1906 au Katanga, province du sud, par des prospecteurs de la Tangayika Concession C° ; et en 1916, où deux sociétés belges, ayant découvert quelques cheminées diamantifères, ont entrepris des sondages ; mais les recherches ne sont pas encore suffisamment avancées pour qu'on sache si la proportion de diamant qu'elles contiennent est suffisante pour rénumérer des travaux d'exploitation régulière (1).

Ce fut vers 1867 qu'on vendit les premiers diamants du Cap provenant de mines de rivière, et quelques

(1) *Moniteur officiel du commerce*. Année 1916, page 228.

années plus tard seulement on découvrit la première mine sèche, la Du Toit's Pan. Les écrivains ne sont pas d'accord sur la cause de la découverte, mais tous nous décrivent avec force détails l'arrivée en foule des mineurs ou plutôt des aventuriers. Ce fut une véritable « *ruée* ». Le grand « *rush* », comme on désigne le phénomène, qui s'abattit sur cette contrée du Cap, auparavant déserte, et une nuée d'émigrants, de soldats, de marins, de déserteurs, d'hommes de peine, se mirent à fouiller fièvreusement la terre ; les épidémies, le surmenage en tuèrent un grand nombre.

Chaque mineur prenait possession de son « *claim* » ; puis après la période des claims, ce fut, comme nous l'avons vu, le régime des grandes compagnies. Les principales mines étaient Bultfontein, De Beers, Du Toit's Pan, Kimberley, puis plus tard la Premier Diamonds Mine, la Wesselin, la Koffyfontein, la Jagersfontein, la New-Jagersfontein, la Frank Smith Diamond, etc...

De nos jours, la De Beers, sous la direction de Cécil Rhodes, avait acheté et réuni une partie de ces mines sous le nom de « *De Beers Consolidated* » ; puis, sous sa présidence, toutes s'étaient réunies en un syndicat dont le siège est à Londres et qu'on désigne souvent par le nom de « *Colosse de Rhodes* ». Nous étudierons plus loin l'action de ce syndicat sur le commerce des diamants.

On exploite en outre, dans la province du Cap, à Karkly West, des alluvions diamantifères qui ont une certaine importance. La totalité des mines du Cap occupaient en 1913 plus de 200.000 ouvriers, pour la plus grande partie, comme nous l'avons vu, de race noire, contre 50.000 personnes en 1870 après le fameux « *rush* ». On jugera de l'importance de ces mines quand on saura que plus de 2 milliards $\frac{1}{2}$ ont été dépensés en salaires depuis une dizaine d'années.

La possession anglaise de l'Afrique du Sud renferme encore quelques mines de diamants dans la République d'Orange, la production annuelle de ces gisements est

d'environ 1.250.000 francs. A Jagersfontein, notamment, on a trouvé un diamant qui ne pesait pas moins de 500 carats.

Le gisement de diamant ne se continue dans le Transvaal que par des trainées sans valeur économique (1). Le principal port d'exportation du diamant de l'Afrique du Sud Britannique est Cape-Town. En 1911, l'exportation de l'or et du diamant par ce port s'est chiffré à 1.118.000.000 de francs. Les autres ports faisant l'exportation du diamant sont par ordre d'importance. Durban, Port Elisabeth et Beira.

L'Afrique Allemande du Sud-Ouest est la dernière contrée de l'Afrique ou nous trouvons encore du diamant, bien que sa production et les espérances que les Allemands faisaient entrevoir de son rendement aient été exagérés suivant leur bluff coutumier.

Le terrain diamantifère est superficiel et il n'y a aucun espoir d'augmenter la production. De plus les diamants sont plutôt petits et atteignent rarement le 1/2 carat, avant la guerre leur valeur brute était d'environ 40 fr. le carat. En 1911, la production de l'Ouest africain allemand, s'élevait à 656.770 carats evalués à environ 25 millions, dont 106.498 carats, valant 3.750.000 francs, extraits des champs diamantifères appartenant au gouvernement. Ajoutons que dès le début de la guerre les Anglais ont supprimé leur eau et d'une valeur de 50 % supérieure à la valeur colonie allemande.

En dehors de l'Afrique, certains pays qui, autrefois, étaient les premiers fournisseurs de diamants, nous donnent encore quelques pierres ; entre autres nous pouvons citer le Brésil et l'Inde.

Le Brésil fournit de beaux diamants, réputés pour leur eau et d'une valeur de 50 % supérieure à la valeur de ceux du Cap ; ils ne présentent pas comme ces derniers l'inconvénient de se briser au contact de l'air, accident qui se produit surtout avec les belles

(1) Cf. *Géographie universelle.* Elisée Reclus 1888.

pierres et dans les premières semaines de leur découverte. Les mines du Brésil datent du commencement du XVIIIe siècle ; elles furent découvertes dans la province de Minas Geraès, et, de 1730 à 1850, on exporta plus de 10 millions de carats, de diamants. La zone diamantifère se divise en deux groupes, celui du fleuve Paragassu à l'est de la ville de Bahia et celui de Cannavieiras, au sud de la capitale. Le premier est de beaucoup le plus riche et constitue les *Laveas diamantinas* ou 3.000 piocheurs travaillent pour leur compte et sont si bien armés que le gouvernement brésilien n'a jamais osé, comme il le désirait, diviser le terrain en concessions affermées. Des tentatives d'exploitations du diamant ont été faites, il y a quelques années, par deux compagnies françaises dans l'état de Bahia ; l'une à Cannavièiras et l'autre au Paraguassu ; mais les travaux, parait-il, ont été commencés d'une façon si peu intelligente et le capital dont disposaient les compagnies était si restreint, qu'il a fallu tout abandonner sur place, machines, maisons, ateliers, etc. (1). Sauf à Sulobro où l'exploitation se fait par des dragues et des pompes, les indigènes emploient des moyens très primitifs qui leur donnent malgré cela un bon rendement. L'exploitation en montagne serait la plus profitable, mais l'eau manque pour installer des laveries ; il faudrait l'amener, ce qui serait couteux ; et seules de riches compagnies bien organisées pourraient entreprendre avec succès ces travaux.

Les mines du Brésil tendent à pendre de l'importance de jour en jour, sans doute à cause de la cherté de la main-d'œuvre et du climat fiévreux. Une demi-douzaine de lapidaires de Bahia taillent une partie du produit des mines pour le compte de petites maisons qui les expédient sur les marchés de Paris, Londres et Amsterdam.

Il est difficile d'évaluer la production diamantifère

(1) Cf. *Moniteur officiel du commerce*, N° décembre 1911.

du Brésil (1), en raison de la compétition qui existe entre les producteurs de ce pays et ceux de l'Afrique du Sud et aussi à cause du manque de contrôle ; on l'estime cependant à 3 millions de francs par an. Les statistiques donnent les chiffres suivants, mais beaucoup de personnes affirment qu'elles sont en dessous de la vérité.

année 1902	21.880 grammes
année 1903	19.830 grammes
année 1904	25.314 grammes
année 1905	27.565 grammes
année 1906	33.817 grammes
année 1907	41.628 grammes

Avant la guerre, on vendait un beau diamant bleu ciel du Brésil, de 3 carats, pour 8 contos de reis soit environ 14.000 francs.

Ne terminons pas ces notions sur le Brésil sans parler des fameux *carbonatos* ou diamants noirs industriels employés pour la confection des pointes de perforatrices, à cause de leur grande dureté. Le carbonato s'extrait des provinces de Braguanu, de Santa Isabel, de Palmeiras dans l'état de Bahia. Il se confond, au premier abord, avec la petite pierre de houille et se trouve parfois à la surface du sol. L'extraction en est toujours rudimentaire, bien que le Brésil détienne le monopole de la production de ce diamant, très employé dans l'industrie. Le chiffre de la production, d'après le consul français à Bahia, est impossible à connaître par manque de contrôle. Quand à son prix, il était tombé avant la guerre de 36 milreis (2) à 5 milreis c'est-à-dire à 12 fr. 50 le carat, mais la qualité extra se vendait encore jusqu'à

(1) Cf. *Intérêts Economiques* - Lyon - n° 7 avril 1918.

(2) Depuis 1868 la pièce de 2 milreis d'argent se frappe au même titre et au même poids que notre pièce de 5 francs, par conséquent la pièce de 1 milreis représente 2 fr. 50 de notre monnaie.

100 fr. le carat. Le plus gros diamant noir fut trouvé en 1895 à Lençoes près de Bahia et pesait plus de 3.100 carats.

Après l'Afrique du Sud et le Brésil, l'Inde est le principal pays producteur de diamants. Avant le XVII° siècle, tous les diamants venaient de ce pays réputé autrefois pour ses riches mines du Dekan et du Bengale. Visapour, Gani, Gouel, Raolcanda et la fameuse Golconde possédaient, disaient les historiens de ce temps, des trésors inestimables. Les pierreries des temples Indous et des palais des rajahs passèrent dans la légende.

De nos jours, l'Inde ne produit presque plus, bien que des hommes compétents estiment qu'elle possède encore des richesses inexploitées.

Les diamants de l'Inde sont presque toujours enveloppés dans une sorte de guangue. Pour les découvrir on creuse le sol jusqu'à ce qu'on trouve l'eau, la terre est portée alors dans les laveries, mais il n'y a pas d'entreprise sérieusement organisée, et la production consiste en partie comme nous l'expliquerons par la suite, à recevoir des diamants du Cap ou d'autre pays et à les retourner sous le nom de diamants des Indes, ce simple changement de nom ayant augmenté leur valeur.

Comme autres pays producteurs de diamants nous trouvons la Nouvelle Galle du Sud australienne qui, en 1910, a exporté pour près de 75.000 francs de diamants ; l'Ile de Bornéo produit aussi des diamants qui sont taillés soit aux tailleries de Martapœra, qui occupent plus de 800 personnes, ou bien expédiés directement à Amsterdam.

Enfin on a rencontré accidentellement des diamants dans d'autres pays ; ainsi en Algérie, dans la province de Constantine, une vingtaine de pierres furent découvertes vers 1840, la plus grosse pesait 3 carats. De même la Sibérie nous donna quelques belles pierres ; enfin, dans les mines de Colombie, les mineurs trouvent quelques diamants mélangés aux pépites d'or.

Section deuxième, — **Extraction des Pierres fines autres que le Diamant**

1' *Moyens d'Extraction.*

Les corindons, comme le diamant, se trouvent dans les terrains *de décomposition rocheuse,* suivant le mot des minéralogistes. On creuse des puits, on écrase et on étale la terre au soleil ou elle sèche. Les opérations étant les mêmes que dans les mines du Cap il est inutile d'y revenir. Dans certains gisements les pierres sont encastrées dans des fissures de roches ; on gratte celles-ci avec des crochets pour en extraire la terre qui est toujours traitée de la même façon. Enfin certains gisements sont à fleur de terre, dans des rivières, ou d'anciens cours d'eau ; il est alors facile de pocéder au lavage. Le premier soin des chercheurs de gemmes, après une rapide inspection, est de laver leur récolte. Pour cela, ils déposent dans une corbeille tressée, peu profonde, la terre qu'ils ont ramassée ; il emplissent d'eau cette corbeille et, penchés au-dessus, ils lui impriment un mouvement de rotation ayant pour effet de grouper les pierres précieuses vers le centre de la cuvette. Plusieurs lavages sont quelquefois nécessaires. Dans les exploitations, les ouvriers sont soumis, pendant le travail, a une étroite surveillance ; cela n'empêche pas une grande partie des trouvailles de disparaître ; un moyen très employé est de *nourrir une pierre,* c'est-à dire remplacer une grosse par une petite afin qu'on ne s'aperçoive pas de la disparition. Ces exploitations sont groupées souvent en syndicats et associations qui nomment certains délégués chargés de défendre les intérêts de tous les ouvriers. Un exemple est l'association des mineurs australiens qui viennent d'en voyer, en pleine guerre, à Paris, un de leurs délégué, M. Bengtsson, afin d'étudier les causes du ralentissement des commandes en pierres précieuses de la part

des joailliers français, et de préparer les débouchés d'après guerre.

Les roches éclatées fournissent aussi des pierres précieuses de moindre valeur. Ces dernières sont disséminées sous forme de veines, comme les pierres d'Auvergne et du Jura. On rencontre aussi des gemmes sous forme de cailloux roulés, comme les grenats, les agates et ces cristaux de quartz qu'on nomme cailloux du Rhin et diamants d'Alençon. Un exemple de ces pierres précieuses incrustées dans les roches sont les fameuses émeraudes de Muzo dans l'Amérique espagnole. Jusqu'en 1913, époque ou l'exploitation a cessé, l'extraction des émeraudes dans ce pays se faisait d'une façon très simple par les ouvriers indiens ou péons, qui brisaient le roc friable à l'aide d'une longue pince en bois armée d'un morceau de fer en biseau à son extrémité inférieure. Les émeraudes étaient ramassées à la main. En attaquant ainsi les gisements, on formait des terrasses superposées qui donnent à la mine l'aspect d'escaliers géants escaladant le flanc des collines (1). Il semble, qu'il serait plus profitable d'innover et d'employer des pelles à vapeur et autres machines de ce genre, mais beaucoup de gemmes sont si fragiles et les émeraudes sont dans ce cas, qu'il est bien probable que l'extraction se fera encore à la main pendant longtemps.

II° Lieux d'extraction.

Les gemmes se rencontrent dans un grand nombre de pays, mais, suivant le lieu de leur découverte elles n'ont pas la même valeur. Ainsi la France ne possède que des pierres précieuses de second ordre dont l'emploi est très rare en bijouterie. De plus, leur petite quantité ne peut suffire a alimenter une véritable exploitation. Les contrées françaises qui en possèdent le plus sont l'Auvergne, le Jura, les Pyrénées et les Alpes.

---

(1) Cf. *Bulletin de l'Union panaméricaine*. Buenos-Ayres, n° 4 octobre 1917. *L'émeraude dans l'Amérique espagnole*, page 157.

A Espaly, dans le Velay, on trouve des corindons, des quartz bleus remarquables appelés saphirs de France, et du zircon qui est vendu souvent comme faux diamant. L'Auvergne renferme des péridots et des améthystes en grand nombre. On trouve des grenats dans le Riou-Pezelliou, ruisseau passant à 2 kilomètres de la ville du Puy. Les Alpes principalement, au St-Gothard, donnent l'améthyste et le grenat qui sont taillés dans les Vosges. On trouve des turquoises, provenant d'ossements colorés d'un sel de fer, dans le Sud-Ouest de la France à Simorre (Gers). Enfin, dernièrement, on a rencontré des topazes brûlées en Bretagne et dans les Pyrénées, des turquoises occidentales dans le Bas Languedoc, et des tourmalines dans les granites des Pyrénées. Quant aux fameux cailloux du Rhin, aux diamants de Rennes, aux diamants d'Alençon, aux diamants du Dauphiné, ils ne sont que des variétés plus ou moins belles de quartz. La presque totalité de ces pierres est travaillée par les tailleries du Jura qui polissent en même temps les cristaux de marcassite très employés actuellement pour l'entourage des pierres de couleur et qui sont très abondants dans la région. L'étranger est plus riche que nous en pierres précieuses. L'Inde en possède une grande variété ; mais pratique peu l'exportation ; on y trouve des améthystes, des saphirs qui sont réputés pour leur belle qualité, des topazes orientales et des émeraudes orientales qui ne sont guère que de simples corindons. Après l'Inde vient le Brésil qui pratique l'exportation sur une assez grande échelle ; il nous envoie des améthystes, des cymophanes, des alexandrites, des topazes, des tourmalines qui sont désignées souvent sous le nom de *saphir du Brésil* et des aigues-marines, dont l'une pesait près de 7 kilogrammes.

Avant la guerre le vrai pays de l'émeraude était sans contredit la Colombie avec ses riches mines de Muzo. Elles sont décrites dans le bulletin de l'Union panaméricaine de Buenos-Ayres en Octobre 1917, qui détruit, par ses photographies et son simple récit, les

descriptions fantaisistes sorties de l'imagination féconde d'une des personnalités actuellement les plus en vue de la minéralogie.

La source principale de l'émeraude est située à Muzo aux environs de Santa-Fé de Bogota dans une région éloignée et presque innaccessible des Andes colombiennes, près des hautes eaux de l'Orénoque. Au moment de la conquête du Mexique, et après que les Espagnols eurent découvert les Andes, la vice royauté du Pérou, nouvellement fondée, fournit si abondamment le vieux Monde de pierres précieuses vertes accumulées depuis des siècles que l'émeraude de l'Amérique du Sud fut connue sous le nom d'émeraude péruvienne, bien qu'on ne connût aucun dépôt de celte nature au Pérou, où l'on n'en a pas rencontré encore aujourd'hui, les mines d'émeraudes eurent une histoire assez curieuse. Perdues et retrouvées plusieurs fois depuis leur découverte, trois ou quatre gisements sont aujourd'hui complètement envahis par une végétation si dense que les efforts faits pour retrouver l'emplacement sont demeurés vains. Quelques gisements découverts de nouveau il y a quelques années, sont exploités par le gouvernement qui a le monopole de tous les dépôts d'émeraude du pays. La mine de Muzo proprement dite au contraire, ne cessa pas d'être exploitée depuis la fin du XVIe siècle jusqu'au 1er Janvier 1913; date à laquelle le gouvernement a interrompu les travaux temporairement et volontairement se contentant d'entretenir la propriété en bon état. Les dépôts d'émeraude de Muzo, comme nous le voyons, sont prêts à reprendre leur exploitation après la guerre, au moindre signe du gouvernement, et ne sont pas le moins du monde détruits par les eaux de lacs imaginaires qui les auraient complètement innondé, comme le prétend le minéralogiste dont nous avons déjà parlé ; la meilleure preuve en est donnée par la configuration des mines accrochées aux flancs des montagnes et exploitées sous forme de terrasses ce qui rend l'innondation difficile à concevoir.

Parmi les principaux lieux de production de pierres précieuses, nous citerons encore la Perse, bien connue pour les trésors merveilleux renfermés dans les caves de ses palais. Comme matière minérale les gemmes sont les seules exportations de la Perse. Voici le tableau de ses exportations pendant l'année 1912.

Autriche......... ...	4.135 krans (1) soit environ			1.860 fr.
Empire Britannique.	14.705	—	—	6.617 —
Russie.....	63.094	—	—	28.392 —
Turquie	27.670	—	—	12.451 —
Divers	4.650	—	—	2 092 —
Total......	114.254	—	—	51.412 fr.

Une grande quantité des pierres extraites sont vendues dans le pays même ; les Persans en sont très amateurs, et presque tous les fonctionnaires indigènes portent sur leurs vêtements officiels des agrafes en pierres précieuses et perles fines plus ou moins riches et volumineuses suivant leur situation hiérarchique. D'autre part des stocks de grande valeur sont conservés dans le trésor impérial et chez plusieurs des grandes familles indigènes. Quant aux pierres précieuses exportées, elles consistent surtout en turquoises, dont des mines importantes existent à Nichapour, près de Miched, dans la province du Khorassan.

C'est de ces exploitations que nous viennent les turquoises appelées « *Seng Khaki* », leur qualité est de beaucoup la plus appréciée et fait une grande concurrence aux turquoises d'Egypte. La turquoise de Perse est bleu foncé. Plus les turquoises sont claires, moins elles ont de valeur.

Dans les montagnes de Nichapour on a foré quatre puits de mine qui atteignent une profondeur de 80 à 150 mètres. Les turquoises sont enlevées à coup de pic par des manœuvres si malhabiles qu'ils en brisent un grand nombre. Ces mines appartiennent au gouverne-

(1) Le Kran vaut au cours de 222 fr. pour 100 fr. 0 fr. 45 centimes.

ment persan, qui les afferme contre une redevance annuelle d'environ 300.000 krans (135.000 fr.)

Les autres pierres précieuses trouvées en Perse consistent principalement en péridots, en émeraudes orientales et en lapis-lazuli : cette dernière sorte de pierre. outre sa conversion en « *outremer* », est employée pour les objets d'art et la bijouterie ; sa couleur est actuellement de mode. A part l'Egypte, qui nous donne du jaspe, nous trouvons encore des pierres précieuses, non loin de là, dans cette belle partie de l'Arabie, dont le nom même signifie Arabie heureuse et qu'on appelle le Yémen. Cette contrée renferme des pierres de différentes couleurs et nuances (1). Taillées en cabochons, en poires et en différentes autres formes, elles servent à l'ornementation de la bijouterie et de l'orfèvrerie du pays : bracelets, bagues, manches de poignards, fourreaux de sabres, boîtes à parfums, etc... On confectionne aussi avec certaines de ces pierres des épingles de cravates et des boutons de manchettes montés sur or. Elles sont connues dans le commerce sous le nom de pierres du Yémen ou pierres de la Mecque. La plus grande partie de ces gemmes proviennent des plaines sablonneuses et des coteaux des environs de Sanaa, de Chaara et de Saada. Le ramassage se fait de préférence après une bonne pluie qui enlève la terre dont elles sont recouvertes et les rend visibles aux chercheurs bédouins. Le principal marché se trouve à Sanaa, chef-lieu du Yémen, où une trentaine de lapidaires les polissent et les taillent. On en exporte pour 70 à 80.000 francs par an.

Les principaux centres consommateurs sont l'Egypte, Beyrouth et Constantinople. Elles se vendent à raison de 30 à 35 piastres (2) les 20 pièces. Les plus belles

(1) *Annuaire des fabricants d'horlogerie de France*, 1909, page 72.

(2) On compte à Mocka (Yémen) en piastres courantes du pays, appelées dollars de Mocka, qu'on subdivise en 80 caveers ; 1,215 de ces piastres représentent 1.000 piastres d'Espagne qui valent chacune environ 5 fr. 40 de notre monnaie.

se vendent de 8 à 10 et même 20 piastres la paire, c'est-à-dire pour les plus chères environ 89 fr. de notre monnaie. Comme autres pays producteurs de pierres précieuses, nous citerons la Sibérie (1) avec ses mines de l'Istych et de l'Obi, et la Californie qui est un important fournisseur; en effet, son exportation en pierres fines est la suivante :

Année 1911...... 237.475 dollars ou 1.187.375 fr.
Année 1912...... 230.500 dollars ou 1.152.500 fr.

Les mines californiennes se trouvent dans le Comté de San Diego. Une grande partie de la production est expédiée aux Etats-Unis où la consommation de cet article est importante.

Les autres pays gros fournisseurs de pierres précieuses sont la Bohême, qui retire de son sol des agates, des grenats et aussi de grandes quantités de marcassites, la Hongrie qui donne des opales, l'Oural qui exporte des aigues marines, des alexandrites, des émeraudes, des malachites, des opales, etc..., Ceylan, dont les rivages étincelants de zircons, d'opales d'alexandrites et de pierres dites clair de lune, ont été tant vantés par les voyageurs, Madagascar dont les gemmes sont l'un des plus riches produits de notre colonie, enfin l'Australie qui, avec sa province de la Nouvelle Galles du Sud, considère les pierres fines comme la plus riche production du pays.

Les mines de pierres fines sont très nombreuses en Australie et dispersées un peu partout; pourtant ce pays, presque aussi grand que l'Europe et possédant à peine une population de 7.000.000 d'habitants, est peu exploré et on découvre tous les jours de nouvelles mines, surtout dans la région tropicale de la colonie. les exploitations sont très étendues et chaque mines travaille pour son compte des terrains de 80 à 100 kilomètres carrés.

---

(1) Cf. *Science et Vie*, Avril-Mai 1918. *Les richesses minérales de la Russie* par Stanislas Meunier.

Les principales pierres précieuses extraites du sol australien, sont les suivantes : Emeraude, Turquoise, bleue et verte et Turquoise-matrix, Opale noire, noble, Harlequine verte, bleue à grands effets, blanche pointillée de diverses couleurs, Emeraude orientale, Peridot oriental, Rubis sang de bœuf et nuance magenta, Rubis spinel, Beryl vert clair, Saphir bleu royal et bleu foncé, Saphir bi-couleur, Saphir vert et or, grenat, Aigue marine, Améthyste, Topaze jaune, bleue et blanche, Œil de chat, un peu de diamant et de zircon rouge feu, et quantité d'autres pierres fines de moins de valeur.

Comme il n'y a pas de taillerie en Australie, les pierres sont expédiées à l'état brut.

Les pierres qui fournissent le plus gros chiffre d'exportation sont certainement le saphir (saphir industriel, saphir pour la joaillerie) et l'opale. En 1910, la Nouvelle Galles du Sud a produit 66.200 livres sterling d'opales. soit pour environ 1.653.000 francs. Le principal port où se font les expéditions, est Victoria ; cette ville exporte en France, en Angleterre et en Allemagne, le produit des mines. Bien que la Belgique soit le pays où se taille la plus grande partie des pierres de couleur australiennes, elle n'a fait venir directement que pour 1.626 livres sterling de camées et de pierres précieuses d'Australie en 1910 ; l'Allemagne, dans la même année, en a importé pour 2.052 livres sterlings. L'Amérique est le plus gros client de l'Australie pour cette sorte de marchandise.

Le commerce des pierres précieuses australiennes en 1913 était presque monopolisé par les juifs allemands d'Idar et de Pforzheim, qui importaient les pierres soit directement en Allemagne, soit surtout indirectement par les nombreuses succursales de leur maison en pays étrangers.

La guerre a porté une grave atteinte à ce commerce ; voici les chiffres de la production avant et pendant la guerre :

Année 1913	5.000.000 fr.
Année 1915	75.000 fr.
Annee 1917	15.000 fr.

Les causes de la crise actuelle sont nombreuses. Nous en étudierons quelques-unes plus loin dans le chapitre sur la concurrence étrangère, mais l'une des principales est l'obligation dans laquelle sont les chefs d'exploitation d'aller recruter leurs mineurs jusque dans les plantations de canne à sucre, beaucoup d'entre eux se trouvant actuellement sur le front de Picardie, et les vieux étant allé aux mines de mobybdène, dont le prix a monté de 500 % depuis le début de la guerre (1).

Les pays où l'on rencontre encore des pierres précieuses sont les suivants :

La Suisse qui produit des agates et des clair de lune ;

La Saxe qui produit des turquoises, à Oelsnitz, des tourmalines à Rozeua, des topazes, etc... ;

Le Mexique qui produit des péridots et des opales rouges :

Le Cap qui produit des grenats, des péridots, etc... ;

L'Ecosse qui produit des topazes ;

L'Islande qui produit des agates ;

L'Espagne qui produit des améthystes ;

La Birmanie et le Siam, qui produisent des rubis d'Orient.

Section troisième. — La production des Pierres fines avant et pendant la guerre

Depuis la découverte des premières pierres précieuses, le nombre des gemmes extraites de la terre a été sans cesse grandissant. Cet accroissement de richesses a constitué au monde un véritable trésor que l'on estime aujourd'hui à une somme fabuleuse. Le stock de diamants taillés existants est évalué à 6 milliards environ (2), quant à la valeur des autres pierres précieuses extraites, elle doit être bien plus considérable, puisque M. Paul Templier, président de la Cham-

---

(1) La plus grande partie de ces documents sur l'exploitation australienne nous a été aimablement fourni par M. Bengtsson, délégué des mineurs australiens à Paris.

(2) Cf. *Les Pierres et les Perles*, L. Verleye, page 36.

bre Syndicale de bijouterie, dans son rapport au ministère au moment de la fameuse affaire Lemoine, estimait la seule fortune de la France en pierres fines, à 2 milliards, sans compter celles soumises aux transactions du commerce. La production, chaque année, est donc très grande et nécessite des mouvements de capitaux importants, aussi l'on comprend combien la moindre crise économique peu influencer cette production. Le diamant étant le plus sujet à ces variations, d'autre part son commerce nécessitant le plus de mises de fond, c'est sur lui que nous allons étudier la question de la production des pierres précieuses.

Le mouvement diamantifère a été durant de longues années comparable au jeu de Bourse ; il l'est encore à certains points de vue de nos jours, les tendances à la hausse et à la baisse étant dans bien des cas l'œuvre de spéculateurs ou gros actionnaires des principales mines de diamant, qui accaparent les lots existants sur le marché ou arrêtent momentanément la production ; on soupçonne même quelques-uns d'aller plus loin ; ils répandraient des bruits alarmants dans le public sur l'état de leur exploitation, pour produire un mouvement de baisse, racheter la totalité des actions par des « hommes de paille » et les revendre après les avoir fait remonter ou bien en avoir émis de nouvelles à un prix plus élevé ; le bruit n'a-t-il pas couru que Cécil Rhodes, l'ancien directeur de la De Beers, avait été l'instigateur de la fabrication du diamant par Lemoine, qui avait produit une telle panique dans les valeurs diamantifères.

Les crises qui atteignent la production ont, outre l'épuisement de la mine, trois causes principales qui sont : des crises économiques d'Etat, la surproduction et la parfaite imitation d'une pierre. Plusieurs crises économiques ont atteint le bon fonctionnement des mines de diamant. Après celle de 1886, la plus forte fut celle de 1907 et 1908, qui prit naissance en Amérique et eut une répercussion sur les affaires du monde entier. De 225 millions de francs exportés du Cap en 1907, nous passons à 120 millions en 1908. A part celle

de 1914, c'est la plus forte différence enregistrée dans l'histoire des mines.

La surproduction est une des conséquences de l'activité fiévreuse des compagnies à extraire le plus de richesses possible du sol. Les marchés sont encombrés et les pierres dépréciées par leur trop grand nombre, suffisent à peine, par leur vente, à couvrir les frais d'exploitation. Le cas s'est présenté en 1908 : la Premier Diamond Mine ayant augmenté subitement sa production de 890.000 carats à 1.890.000 et s'étant rendue, en outre, indépendante du syndicat de vente, ce fut une des causes de la crise. La surproduction peut provenir aussi de la découverte d'un nouveau lieu d'extraction comme il fut à craindre lors de la mise en exploitation. Les mines du Sud-Ouest Africain allemand : mais comme il arrive souvent dans ce cas, le marché est plutôt influencé par la réclame faite autour des nouvelles mines que par leur production véritable, à moins que cette production ne soit vraiment importante. Enfin, à chaque découverte ou prétendue découverte de la fabrication d'une pierre fine, les actionnaires prennent peur et, en vendant leurs actions par gros paquets, produisent une dépréciation de ces valeurs.

La baisse, dans tous les cas, n'est toujours que momentanée, et si le capitaliste malheureux était dans ces moments armé d'un peu de patience, il attendrait la hausse inévitable qui doit suivre pour vendre ses titres.

Cécil Rhodes, le roi du diamant, trouva le seul moyen de remédier à ces crises par la réunion de toutes les mines en un syndicat de vente pour régulariser la production. Ce syndicat connu sous le nom de « *Colosse de Rhodes* », siège depuis 1887 à Londres et à Paris. Il dispose d'un capital de plus de 400 millions et exerce aujourd'hui, un véritable monopole sur le commerce du diamant. Son rôle principal est de régulariser la production afin de maintenir la valeur du diamant et d'éviter les crises : lorsque le cours des valeurs baisse, le Syndicat restreint pour un temps la production et arrête de plus l'exportation des pierres

sur le marché, afin que, la marchandise manquant, les demandes deviennent plus pressantes et fassent remonter les prix ; au contraire, une hausse exagérée se produit-elle, le Syndicat jette sur le marché tous les stocks existant sur le carreau des mines afin de faire baisser le cours des valeurs diamantifères et d'éviter la débâcle qui suit presque toujours une hausse anormale.

Depuis la fondation de ce syndicat, le prix des diamants tombés en 1886, s'est relevé de cinquante pour cent, et depuis ce temps, l'industrie extractive est en pleine prospérité ; la crise de 1908 et celle qui commençait en 1913, ont pû être, grâce à ce système, grandement atténuées. On peut dire que la De Beers, avec le syndicat fondé par son directeur, est le plus puissant organisme centralisateur du commerce des diamants, et peut-être est-elle la plus prospère de toutes les institutions similaires du commerce international.

Les mines de l'Ouest Africain Allemand, qui eurent vers 1909, grande réputation, avaient bien constitué une organisation toute nationale, et d'ailleurs privilège d'Etat, suivant l'habitude chère aux Allemands, mais elle était loin d'être comparable à celle du syndicat de la De Beers.

Où l'action du « *Colosse de Rhodes* » fut le plus mise en lumière, ce fut pendant la guerre actuelle. Il a réussi jusqu'à ce jour, pendant ce grand conflit mondial, à régulariser sensiblement le cours du diamant, qui s'est élevé progressivement, afin de compenser les pertes subies par les compagnies, résultant de la diminution de la production par suite de manque de main-d'œuvre. Les deux plus grandes compagnies de l'Afrique du Sud : la De Beers, Consolidated Mines Ltd et la Premier Diamond Mine, ont réalisé en 1917, des bénéfices qui ont été rarement dépassés dans l'histoire de la Compagnie. Sir Cullinan, présidant le 1er mars de cette année, l'assemblée de la Premier Diamond, a déclaré (1) que les bénéfices d'exploitation,

(1) Cf. *Journaux financiers*, Mars 1918.

pendant l'année écoulée, s'élevaient à 757.000 livres sterling et se comparaient favorablement à ceux d'avant-guerre, l'année 1912 ayant rapporté 846.000 livres sterling, et ceci bien que l'échelle des opérations ait été réduite de moitié avec une production de diamants de 906.341 carats seulement. La compagnie a vendu la totalité de sa production, ainsi que le stock antérieur, à des prix les plus élevés qui aient été atteints.

La guerre avait arrêté les travaux d'extraction dans toutes les mines du Cap qui vivaient sur le stock existant et sur la terre diamantifère étendue sur le carreau de la mine. Le travail n'avait guère repris qu'au début de 1916, et encore, dans beaucoup d'exploitations, se bornait-on aux opérations de lavages de la terre bleue extraite ou à la recherche des diamants alluviaux; actuellement le travail des mines a repris en grande partie. D'ailleurs voici les chiffres de la production Sud-Africaine avant et pendant la guerre :

Année	1910	4.691.182	carats d'une valeur de		212.021.875	fr.
—	1911	5.587.105	—	—	207.071.975	—
. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .
—	1915	97.902	—	—	9.986.050	—
—	1916	1.403.514	—	—	143 037.900	—
—	1917	2.902.415	—	—	192.845.250	—

Nous voyons que, depuis le début de la guerre, l'exportation a été sans cesse grandissante malgré la crise de main-d'œuvre qui se fait fortement sentir. Par exemple, dans les mines de l'Etat libre d'Orange, sur 1 175 blancs et 10.379 indigènes qu'elles occupaient en 1913, elles n'emploient plus que 364 blancs et 2.267 indigènes; de même la compagnie East Rand du Cap ne dispose plus que 68 % de son complément normal de main-d'œuvre indigène et ne peut se procurer de sondes diamantifères nécessaires pour neutraliser cette pénurie (1).

Si la valeur de l'exportation et les bénéfices ont gra-

(1) Cf. *Le Globe*, 1 rue de la Bourse, Paris, Septembre 1917.

duellement augmenté, il y a pourtant un inconvénient; en effet en diminuant le stock pour compenser la faiblesse de l'extraction, le syndicat perd un de ses moyens les plus efficaces de la régularisation du marché, surtout si l'état de guerre continuait encore quelque temps.

Peut-être serait-il intéressant de jeter un coup d'œil sur l'avenir? Quand on constate que près de 2 milliards de capitaux français sont engagés dans les mines de l'Afrique du Sud, dont 350 millions dans la seule exploitation de la De Beers. A maintes reprises des bruits fâcheux ont couru sur l'état des mines, insinuant que l'épuisement de la précieuse terre bleue était proche : bruits souvent répandus par des spéculateurs ayant intérêt à la baisse des valeurs. A côté de ces fausses nouvelles lancées dans le public, quelques hommes d'Etat ont émis la même crainte : « Les mines d'or et de diamants », disait en 1913, dans un de ses discours le général Botha, premier ministre de l'Union, « disparaîtront un jour, non pas sans doute durant notre génération, mais pendant celle de nos enfants, il faut songer dès à présent à remplacer cette puissante source de revenus et de richesse, en développant et en protégeant l'agriculture et les industries du pays ». Que faut-il penser? Peut-être est-il bon de n'être pas trop optimiste sur l'avenir des mines : l'histoire nous montre des exploitations abandonnées soit par suite d'épuisement de la matière, soit à cause d'éboulements ou de tout autre phénomène physique, mettant dans l'impossibilité de continuer les travaux d'extraction. Cependant les compagnies nous répondent par des statistiques montrant plus de 60 millions de loads de terre bleue, prêts à être extraits, ce qui fait environ 12 millions de carats pouvant être exportés; elles vont plus loin en affirmant que la De Beers donnera encore du diamant à la fin de ce siècle. Par contre, les spéculateurs à la baisse, affirment que la production avant la guerre était tombée de 50 % par rapport à celle de 1906, mais une des causes en est la crise de main-d'œuvre qui peut n'être que passagère.

Enfin, sans vouloir trancher la question, je me contenterai de faire remarquer que, si l'on ne trouve pas tous les jours des mines de la richesse de celles du Transvaal, la découverte de gisements nouveaux, tout en venant remplacer rapidement ceux du Sud Africain sur le marché, ne tient pas de l'impossible : la terre renferme encore bien des richesses ignorées des hommes.



DEUXIEME PARTIE

Débouchés des Pierres fines dans le Commerce et l'Industrie

CHAPITRE PREMIER

DÉBOUCHÉS DES DIAMANTS ET PIERRES BRUTES

Nous avons vu dans le précédent chapitre l'extraction des pierres précieuses et les problèmes que soulève cette question. Nous allons maintenant suivre les gemmes depuis leur sortie des mines jusque dans les mains du particulier et étudier comment elles arrivent jusqu'au bijoutier joaillier détaillant qui les répandent sous forme de bijoux divers dans le public, où elles restent souvent le patrimoine d'une famille, passant de génération en génération avec l'héritage de souvenirs et de légendes qui y restent attachés.

Section première. — **Les Négociants en Pierres brutes**

Avant d'étudier le rôle des négociants français et étrangers, européens et indigènes, qui sont souvent les intermédiaires entre la mine et la taillerie et les plus importants trafiquants en pierres précieuses, nous croyons utile de faire un rapide exposé de l'action du Syndicat de vente de la De Beers, siégeant à Londres, et monopolisant en quelque sorte les trois quarts de la production diamantifère du monde.

1° *L'action du Syndicat de vente de Londres*

Le Syndicat de vente des diamants de Londres, se compose de presque toutes les mines de diamants Sud-Africaines, à la tête desquelles se trouve la De Beers. Les mines du Cap et du Transvaal classent leur production de pierres en catégories variant suivant les grosseurs et les qualités ; des envois sont faits à Londres au fur et à mesure de leur préparation. Ces envois sont reçus dans la capitale par le Syndicat de vente qui se compose des membres de chaque compagnie, une dizaine, tout au plus. Les diamants sont examinés ; la production de chaque mine estimée ; des transactions interviennent entre les Compagnies, pour échanges de pierres, etc.., enfin les diamants sont classés par lots, chacun de ceux-ci comprenant plusieurs parties, différenciées par les grosseurs et les qualités.

La valeur de chaque partie est déterminée ; elle est telle que les lots se trouvent valoir de 80.000 à 150.000 francs. Il en est même parfois de 5 à 600.000 francs. Les lots de diamants bruts, ainsi constitués, sont prêts à la vente. Cette opération a lieu chez l'un des membres du Syndicat, dont la mission spéciale est de montrer les marchandises, toujours par lots, aux acheteurs. Le prix fait à l'avance ne donne lieu à aucune discussion, il n'est susceptible d'aucun changement, personne ne peut espérer de rabais, ni d'escompte. Le diamant devient alors la propriété du négociant et entre véritablement dans le commerce (1).

2° *Négociants européens*

Par négociants, nous entendons le gros commerçant en pierres se fournissant directement aux mines et écoulant sa marchandise soit à d'autres négociants, soit

(1) Renseignements fournis par M. E. Dalloz. Tailleries de diamants à St-Claude (Jura).

aux tailleries. Le commerce de négociant à négociant se fait à l'amiable. Ces commerçants se connaissant entre eux, lorsque l'un d'eux a le débouché d'une pierre d'un certain poids et qu'il ne la possède pas chez lui, il téléphone chez les autres négociants de la place. Celui qui possède la marchandise demandée fait ses offres. le prix est débattu, et le marché n'est rendu exécutable dans bien des cas que sous certaines conditions ; ainsi : l'acceptation de la pierre par le client. etc. Les échéances de paiement sont souvent très longues, et beaucoup de règlements se font par compensation.

Outre cet échange entre négociants, il y a aussi la vente de lots de diamants ou autres pierres précieuses à la taillerie. En effet, après le Syndicat de vente, le négociant a recommencé pour son propre compte l'opération de triage, évalué approximativement la valeur de chaque pierre, et classé par lots dans des pochettes de papier, son stock de diamants ou de pierres de couleur. Le triage et l'évaluation sont des opérations très délicates, demandant une longue habitude du commerce et un grand doigté.

Le négociant commence par séparer de la masse les pierres hors ligne et d'une beauté particulière. Il met de côté les cristaux défectueux et ceux qui ne peuvent s'employer qu'en lames minces et doivent être clivés (1) ; quelquefois il envoie une pierre au cliveur afin qu'il fasse disparaître un défaut, enfin le reste est classé par grosseur, par « eau » et envoyé à la taillerie qui fait connaître au négociant son estimation. Le marché est passé entre les deux parties après discussion et consentement de part et d'autre.

Souvent le négociant fait tailler les pierres pour son compte. Dans ce cas les diamants sont d'abord clivés afin qu'on puisse plus sûrement en apprécier la valeur et les bénéfices à espérer de la taille. Le choix du diamant propre à la taille demande beaucoup de connaissances théoriques et encore plus de pratiques. Le négo-

---

(1) Voir l'opération du clivage, page 78.

ciant doit s'attacher à ce que le diamant soit de « belle eau » et d'une netteté parfaite: un défaut presque imperceptible dans un diamant à l'état brut prend des proportions extraordinaires après la taille, quand il est reproduit par les 58 facettes du brillant. Il doit examiner avec soin la forme pour évaluer à l'avance les déchets de la taille et faire une large part aux éventualités qui pourraient se produire (environ 10 à 15 % de son évaluation). La pierre peut en effet ne pas avoir au sortir de la taillerie la limpidité qu'on espérait à l'examen lorsqu'elle était à l'état brut (1). On comprend combien cet important commerce est périlleux, surtout si l'on considère qu'un négociant, même avec une expérience de plus de quarante années, est dans l'impossibilité d'assurer positivement que telle pierre brute donnera après la taille un beau brillant clair et sans défaut.

Parfois le négociant est obligé de redonner une pierre au cliveur, soit qu'elle présente encore quelques défauts après le clivage, soit qu'une autre forme paraisse plus avantageuse pour la taille. Il m'a été permis d'examiner chez un diamantaire de la rue Lafayette, un beau diamant brut de la grosseur du pouce, marqué sur ses faces de signes cabalistiques à l'encre indiquant des défauts à faire disparaître ou des retouches à exécuter par le cliveur.

Il y a un assez grand nombre de ces négociants en pierres brutes à Paris. Beaucoup d'entre eux sont des Juifs ou des Allemands (Allemands naturalisés). Quelques-uns possèdent des tailleries; c'est pourquoi leurs lots contiennent du diamant taillé aussi bien que du brut, mais il est rare de rencontrer un négociant vendant à la fois des diamants et des pierres de couleur. Le « grossiste » en pierres précieuses est le plus souvent spécialisé.

Je termine cette étude du rôle joué par le négociant européen en appelant l'attention sur l'importance des

(1) Renseignements fournis par Monsieur Mund diamantaire, rue Lafayette.

capitaux que nécessite ce commerce par suite des valeurs énormes de pierres immobilisées dans les coffres ; aussi je me suis laissé dire sans pouvoir vérifier le bien fondé de cette assertion, qu'il existait des banques diamantifères opérant des transactions sur les pierres. Ces banques achèteraient aux mines et se passeraient les diamants les unes aux autres, faisant ainsi l'exportation, chacune étant assurée contre les risques de pertes. Ce procédé est peut-être employé pour quelques diamants originaires du Brésil, quant à ceux du Cap, nous avons vu que le Syndicat de vente de Londres en possède le monopole.

Puisque nous parlons des diamants du Brésil, notons une particularité touchant leur commerce. Dans les envois faits des mines de ce pays, il se trouve quelquefois des pierres exceptionnelles de 12 à 20 carats, qui, pour un négociant ayant de nombreuses relations, sont relativement faciles à placer et procurent un large bénéfice ; aussi les lots non encore décachetés (1), les « parties vierges », comme on les appelle, sont très recherchés. Il arrive même souvent qu'un acheteur, prévenu qu'un lot important a été envoyé des mines, va trouver aussitôt le négociant qui l'a reçu et lui offre 5 % de bénéfice sur la « partie » avant que celle-ci soit ouverte. Comme on le voit les bénéfices de ce genre de commerce tiennent beaucoup du hasard et n'ont rien de fixe. Le négociant en pierres précieuses européen est un peu comme le souscripteur à une loterie, il peut gagner la grosse somme comme il peut perdre une partie de l'argent qu'il a engagé, suivant les caprices de la roue de la Fortune.

3° *Négociants indigènes*

Nous avons vu combien, dans certains pays, le mode de production était différent de celui du Cap ; alors que

---

(1) Les lots sont placés dans des enveloppes cachetées. Voir IIIe Partie, Chapitre III « Procédés commerciaux ».

toutes les mines de diamant de l'Afrique du Sud sont aux mains de grandes compagnies, les laveurs individuels de sables de rivières sont encore très nombreux au Brésil, aux Indes, en Arabie, en Australie, etc... Dans les pays où l'extraction n'est encore que le produit de travailleurs opérant pour leur propre compte, les pierres sont écoulées sur place et ce n'est qu'après avoir passé dans bien des mains qu'elles sont expédiées sur les marchés européens ou aux tailleries d'Anvers et d'Amsterdam, pour y être façonnées.

Quelques lieux de production possèdent même des tailleries. Ainsi, aux Indes, les pierres, sauf celles produites par les Compagnies, sont taillées et polies sur place, parce que les négociants indigènes aiment à se rendre compte de la beauté et de la valeur de la pierre qu'ils ont achetée, ou les travailleurs de la qualité de leur récolte ; mais dans la généralité des cas cette taille doit être reprise en Europe, car elle est irrégulière et pratiquée sans aucune notion des principes de la taille.

Tavernier (1), dans ses voyages, nous a raconté la manière dont se fait le commerce des pierres brutes aux Indes. Les banians, c'est ainsi qu'on appelle la classe commerçante parmi les Indous, achètent les pierres aux travailleurs et, voyageant avec leur trésor, se mettent en quête de l'acheteur qui pourra payer leur marchandise le plus cher possible. Tavernier assure que les banians sont de très honnêtes commerçants ; mais il n'y a aucun doute que les marchands indiens font ce qu'ils peuvent pour dissimuler les défauts de leur marchandise. Quand une pierre montre une glace très apparente, ils la clivent pour faire disparaître le défaut. S'il y a quelques petits grains de sable noirs ou rouges, ils couvrent la pierre de facettes afin de cacher cette cause de dépréciation aux yeux des profanes.

Les banians, redoutant l'avidité de leurs frères de race, cachent comme ils peuvent leur marchandise ; et souvent « l'aune de toile enroulée autour des reins qui

(1) Cf. *Les Pierres fines*, Dieulafait 1887.

constitue leur seul vêtement, renferme de véritables trésors ». D'autres enfouissent de superbes diamants dans leur épaisse chevelure serrée en nates sur leur tête. Lorsque le banian a trouvé l'acquéreur probable, il profite du moment où il est seul avec lui pour lui montrer la pierre, il la lui laisse souvent entre les mains pendant « un quart de jour », suivant l'expression, afin que le client l'examine à son aise. Le prix est débattu lorsque l'acheteur rapporte, au bout du temps fixé, la somme d'argent nécessaire à l'achat.

Tavernier rapporte que l'achat en gros pour les négociants est fait par des enfants de 10 à 16 ans, qui se réunissent sur la place du village et attendent les travailleurs qui viennent leur vendre le produit de leurs découvertes. Ces enfants sont très avertis sur la valeur des pierres, qu'ils classent et portent aux négociants à la fin de la journée, ils ont une commission qu'ils partagent entre eux, sauf le plus âgé qui, en qualité de chef, a un quart pour cent de plus que les autres.

Ce mode de commerce a quelque peu disparu maintenant, surtout sur les régions cotières européanisées des Indes. Il existe encore dans l'intérieur du pays où la civilisation et le grand commerce ont moins pénétré.

Enfin, à titre de simple curiosité, notons qu'il existait du temps de Tavernier, des moyens de contrôle de la vente du diamant presque identiques à ceux existant actuellement dans la colonie du Cap. En effet, toute transaction de pierres devait être déclarée au gouverneur et inscrite sur un livre spécial, car une taxe de 2 % devait être versée par l'acheteur au trésor du roi.

Section deuxième. — La taille des pierres fines

Au moyen âge, la taille de la pierre fine étant peu connue, les gemmes étaient répandues dans le commerce à l'état brut, mais dans cet état, le joyau est sans éclat et présente l'aspect d'un morceau de verre ordinaire avec, comme c'est le cas en général pour le diamant, une coloration jaune et terreuse du plus mauvais

effet. Mais depuis que l'homme s'est aperçu de la propriété lumineuse de la pierre précieuse taillée, presque toute la production des mines et les stocks des négociants en pierres brutes passent par les mains des lapidaires. Aussi ne pouvons nous prétendre étudier le commerce des gemmes sans parler de la taille et du rôle important tenu par les tailleries dans le trafic de cette marchandise.

La découverte de la taille du diamant fut pendant longtemps attribuée à Louis de Berqueen, il fallait l'habileté professionnelle de Barbot pour montrer l'existence des pierres taillées bien avant Berqueen, dont le seul mérite avait été l'emploi des facettes et leur disposition symétrique (1). Les historiens, comme il arrive souvent dans ces cas, avaient reproduit l'erreur de l'ouvrage intitulé « Les Merveilles des Indes Orientales », en copiant les uns sur les autres et sans chercher à vérifier les écrits de leurs prédécesseurs.

Le procédé de la taille du diamant, qui consiste à frotter deux pierres l'une contre l'autre, fut d'après Barbot. connu des Romains. En tous les cas, ces derniers taillaient les pierres fines de couleur en les usant avec de la poussière de diamant. Nous trouvons des preuves à l'appui de la thèse de Barbot dans l'inventaire des joyaux du duc d'Anjou qui date de 1360 à 1368 et mentionne des diamants taillés à trois ou quatre faces, alors que Berqueen commença à travailler à Bruges seulement en 1475.

Au début, l'industrie de la taille fut très prospère à Paris. Le cardinal Mazarin encouragea les ouvriers et leur fit tailler des diamants connus dans l'histoire sous le nom des « douze Mazarin ». A cette époque, la capitale possédait 75 ateliers diamantaires en pleine activité. Mais tout à coup l'industrie déclina au profit d'Anvers. En 1775, on ne comptait plus que 7 maîtres, en 1848, il n'y avait plus aucun artiste diamantaire

---

(1) Cf. *Joaillier, Pierres précieuses* par Charles Barbot. (taille du diamant) page 170. Hetzel éditeur.

à Paris. Quelques essais furent faits depuis, mais la plupart n'ont pas réussis ; on ne compte guère actuellement qu'une maison, sur la place de Paris, marchant régulièrement

1° *L'art de la taille* (1).

Les pierres précieuses fausses ou vraies doivent, avant d'être livrées à la joaillerie, subir l'opération de la taille qui leur donne une forme régulière à facettes grâce auxquelles se produisent les jeux de lumière qui les font rechercher. Mais cette taille ne se pratique pas au hasard, elle est raisonnée ; et l'ouvrier opère suivant des principes trouvant leurs sources dans les sciences physiques et mathématiques. En outre, la réussite de l'opération dépend beaucoup de l'habileté professionnelle du lapidaire. Il y eut de véritables maîtres dans l'art de la taille et l'histoire nous conserve les noms de Dauvergne, Jarlet, Lelong, Buruet et Philippe aîné. Les différentes formes que l'on a données et que l'on donne au diamant varient nécessairement avec le temps et le progrès. Néanmoins on considère quatre tailles principales du diamant : 1° la pierre faible ; 2° la pierre épaisse ; 3° la rose ; 4° le brillant.

La première, dite aussi *taille en table* à cause de la forme donnée à la pierre, a l'apparence d'une tablette carrée ou oblongue dont les arêtes sont rabattues en biseaux : ce fut la plus anciennement employée.

La seconde appelée *taille en pierre épaisse ou taille des Indes* ressemble à la précédente quant à sa forme, mais elle est plus épaisse et constitue une « *culasse* », à la partie inférieure du diamant ce qui augmente son pouvoir réfléchissant.

La troisième, la *taille en rose* nous a été décrite, avec force détails par Jeffries, joaillier anglais ; elle est em-

(1) Cf. *Bijoutier, joaillier*, sertisseur. Encyclopédie Roret, 1884.

ployée pour les petits éclats de diamants ou les pierres de faible épaisseur. Elle a la forme d'une pyramide aplatie. On distingue deux sortes de tailles en rose :

1° La taille en « *roses de Hollande* » comme on la désigne dans le commerce et qui comprend 24 facettes en dessus.

2° La taille en « *roses d'Anvers* » qui ne s'emploie que pour les déchets provenant du clivage de diamants défectueux et comprend 6, 8 ou 12 facettes.

Enfin la quatrième forme donnée au diamant est la taille en brillant c'est celle qui fait le mieux ressortir les admirables qualités de la pierre aussi est elle universellement employée auourd'hui.

Le brillant taillé comprend deux parties : *la couronne et la culasse*. La couronne est la partie visible dans un brillant monté. La culasse qui forme la partie inférieure de la pierre sert au jeu des rayons. Dans un brillant taillé suivant les règles, la hauteur de la couronne doit être le tiers de la hauteur totale. Autrefois, les lapidaires donnaient à la couronne une importance exagérée, car l'emploi des griffes était inconnu. Ils enchâssaient la pierre dans l'or du bijou. Depuis quelques années au contraire on sacrifie beaucoup pour l'éclat ; la couronne est taillée très mince tandis que la culasse comprend presque toute la hauteur du diamant.

La couronne, dans la taille en brillant doit se composer en principe de 32 facettes et d'une grande facette centrale appelée *table*. La culasse doit comporter 24 facettes allongées et une petite facette à l'extrémité inférieure, parallèle à la table, appelée *colette*. Mais très souvent, surtout dans la petite pierre, le nombre des facettes est réduit et leur forme plus ou moins régulière. Il y a encore plusieurs autres tailles du diamant, bien moins employées, parmi lesquelles nous citerons : la taille en étoile inventée par Caire, le briolet, la poire, etc.

Pour les pierres de couleur, les plus belles se taillent comme le diamant, les autres reçoivent des formes fantaisistes ; cela vient de ce qu'on les emploie comme

centres dans les bijoux et de ce qu'elles sont généralement entourées d'autres gemmes de différentes couleurs. La couronne, dans leur taille, peut être plus mince que dans le brillant afin de donner plus d'intensité à la couleur, il ne faut cependant pas exagérer. Les turquoises, les opales et en général toutes les pierres translucides sont taillées en cabochons, car elles ne gagnent rien par la taille en facettes.

Les principales tailles des pierres précieuses de couleur sont la *taille à degré*, la *taille à cabochon*, qui sont les deux plus employées, la *taille à roses*, la *taille brillanté, ronde ou ovale*, la *taille carrée*, la *taille à dentelles*, la *taille à huit pans*, la *taille à chaton*, etc. (1).

La taille gros facteur du prix

La taille augmente la valeur des gemmes d'une façon considérable bien qu'elle diminue leur poids ; ainsi le Ko-hi-noor pesait brut 793 carats, taillé une première fois il pesa 186 carats et retaillé une seconde fois il descendit à 106 carats tout en augmentant de valeur. Quelquefois une taille mal comprise abime au contraire la gemme. D'une façon générale, la valeur moyenne du carat au sortir de la mine était en 1916 de £ 2, 8 sh. 4 d. soit au change, à cette date, environ 70 francs alors que dans le commerce de détail un brillant du poids de un carat se vendait couramment, dans le commerce de gros, de 300 à 400 francs. Cela montre combien sont importantes l'opération de la taille et le travail du lapidaire qui doit être en même temps qu'un ouvrier habile un véritable artiste.

2° Les opérations de la taille

La taille comprend un assez grand nombre d'opérations qui sont ordonnées comme suit : le clivage, le sciage, le brutage et le polissage.

---

(1) Cf. Bijoutier, joaillier sertisseur. Encyclopédie Roret. Tailles diverses, page 91.

Le clivage qui est l'opération préliminaire est souvent faite pour le compte du négociant ; il permet de se rendre compte de l'exacte valeur d'une pierre et de l'orientation à donner à la taille. Le diamant est fixé au bout d'un petit bâton avec un mastic composé de résine et de brique pilée. Avec un autre diamant a arête vive le cliveur raye la pierre suivant la partie à détacher, il introduit ensuite dans la fente une lame d'acier et d'un coup sec appliqué sur cette lame, sépare le cristal, tout comme le fendeur débite un bloc d'ardoise. Le cliveur doit tenir compte dans son travail du « fil » de la pierre sous peine de voir, s'il frappe à faux, le diamant voler en éclats. Toutes les pierres précieuses ne se clivent pas avec la même facilité. L'émeraude, la tourmaline se séparent très facilement, le quartz est absolument réfractaire tandis que le clivage du corindon et du diamant est assez difficile.

Le sciage est une des modifications apportées dans la taille du diamant par l'industrie mécanique moderne. Le diamant placé dans une coquille est maintenu avec une pression continue contre une scie circulaire en bronze phosphoré recouvert d'huile et d'égrisé ou poudre de diamant. La scie tourne parfaitement plane avec une extrême rapidité. L'opération dure souvent huit jours. Elle épargne le déchet quelquefois considérable du brutage et facilite cette opération en amorçant la forme du brillant. Le sciage est employé avantageusement pour les pierres de couleur qui demandent moins de soins que le diamant, mais l'égrisé est remplacé dans la taille des pierres de couleur par l'émeri, la pierre ponce, la potée d'étain, le colcothar, la potée rouge et le tripoli : substances qui reviennent à un prix bien moins élevé que la poudre de diamant.

La troisième opération de la taille est *le brutage,* elle consiste à dégrossir le diamant, à lui donner quelque peu la forme du brillant. Pour cela on le frotte mécaniquement à d'autres parcelles de diamants fixés dans du plomb.

Enfin la dernière opération, celle qui va donner à la

pierre tout son éclat et sa beauté, s'appelle *le polissage*. Au sortir des mains du bruteur le diamant est gris et terne ; il va falloir déterminer la place des facettes qui doivent être disposées dans un certain ordre, et les polir afin que le rayon lumineux se réfléchisse à l'intérieur de la pierre comme sur un miroir.

La taille et le polissage des facettes se font au moyen d'un grand disque tournant horizontalement à grande allure et sur lequel on a préalablement étendu de la poudre de diamant et de l'huile d'olive. Le diamant est maintenu sur le plateau par le lapidaire au moyen d'une coquille et d'un manche en bois ; dans quelques tailleries on emploie un nouvel instrument se composant d'une tige en cuivre creuse à l'une de ses extrémités et appelée « *dop* ». Dans ces dernières années des inventeurs tels que M. Leperre, en France, la Stern Coleman Diamond Machine C°, en Amérique, ont construit des machines très ingénieuses procédant à toutes les opérations de la taille. Mais ces machines compliquées et d'un prix élevé sont encore très peu répandues (1).

Le polissage des pierres de couleur s'opère de même, la seule différence est que pour le diamant le plateau mobile du lapidaire est en acier dur tandisque pour les autres gemmes les plateaux sont en cuivre, en étain, en plomb, en bois ou recouverts de drap suivant le plus ou moins de dureté des pierres à polir.

3° *Les lapidaires français*

Nous avons vu que la France a tenu un rang important dans l'art de la taille des pierres précieuses, mais aujourd'hui elle fait triste figure à côté de ses voisines, la Belgique et la Hollande, dans cette industrie européenne.

Les principales tailleries françaises sont installées

---

(1) Cf. *La Science et la Vie*, septembre 1919 N° 29. « La taille mécanique des diamants et des pierres précieuses », par E. de Grandchamp.

dans le Jura à cause du bon marché de la main-d'œuvre et de la force motrice fournie par les chutes d'eau. A Septmoncel, petit bourg de 1.400 habitants, arrondissement de Saint-Claude, on compte quatre lapidaires faisant l'exportation et la commission des pierres de couleur (1). A Saint-Claude même, plusieurs tailleries importantes, montées suivant les procédés modernes étaient en pleine prospérité avant la guerre. La taille des pierres précieuses se faisait encore dans les départements de l'Ain et de la Seine. Mais toutes ces industries travaillent surtout les belles pierres fines : rubis, saphirs, émeraudes et les pierres imitations dites « pierres scientifiques » que nos tailleries du Jura expédient sur le marché français dans une proportion de 80 0/0 des demandes, le surplus étant envoyé d'Allemagne.

Quant aux autres pierres ordinaires ou de deuxième catégorie nous les importions en 1914, toutes taillées, des centres allemands d'Idar et d'Oberstein, dans la proportion de 80 % de notre consommation. Le diamant est peu taillé en France ; l'introduction de la taille de cette pierre semble gênée par le manque de spécialistes, surtout de cliveurs capables de former des apprentis. Cependant quelques tailleries de l'Ain et du Jura se sont presque exclusivement spécialisés dans le travail des petits diamants. La taillerie Staehling de Royat (Puy-de-Dôme) travaille les pierres fines en tous genres, mais principalement les pierres baroques d'Auvergne qui sont employées dans la bijouterie fantaisie. Enfin nous possédons deux maisons à Saint-Claude, une à Nantes et plusieurs dans le département de la Seine qui taillent le strass ou simili diamant. Leur production était bien inférieure aux besoins et elles ne fournissaient que 30 0/0 environ de la consommation, tout le surplus provenait de Bohême. La matière première (silice) était obtenue dans la région parisienne.

(1) Cf. *Annuaire des fabricants d'horlogerie de France*, page 209.

Ces usines étaient fortement concurrencées par les centres autrichiens de Gablontz et de Wattens qui produisaient à des prix très bas, grâce aux procédés mécaniques pratiqués sur une vaste échelle chez nos ennemis et à la main-d'œuvre qui y est très bon marché.

En ce qui concerne les pierres fines ordinaires, il n'y a aucune opposition absolue à ce que la taille puisse être développée, notamment dans le Jura. Un des obstacles est la crise de main-d'œuvre qui évolue dans le sens d'une véritable crise d'apprentissage, les ouvriers étant sollicités de toute part pour le travail des autres spécialités de la région ; et le temps nécessaire pour former un bon ouvrier étant de plusieurs années. Aussi la chambre syndicale des marchands lapidaires du Haut Jura avait elle organisé avant la guerre une série de conférences sur la taille des pierres fines de couleur, industrie qui fait la richesse de cette partie montagneuse de la France.

Au contraire pour la pierre imitation, et notamment pour le rubis, il n'y aurait pas à faire de gros efforts, pour que la situation soit tout à fait bonne surtout si la concurrence allemande cesse après la guerre.

Les tailleries françaises employaient en 1914 plus de 5.000 ouvriers, leur nombre a sans cesse augmenté depuis dix ans, bien que les machines actionnées autrefois à la main soient maintenant mues électriquement. Un moteur faisant 1/2 HP ou 1 HP au plus suffit pour l'installation d'un petit lapidaire n'ayant pas la ressource des chutes d'eau.

4° *Les tailleries étrangères*

Les deux villes qui se disputent la taille de la presque totalité de la production mondiale en pierres précieuses et ont comme un monopole sur cette industrie, sont Anvers et Amsterdam. Chacune d'elles est spécialisée : Amsterdam taille le brillant et la belle pierre tandis qu'Anvers travaille surtout le « mêlé » et la rose.

L'importance des tailleries hollandaises date de la

découverte de mines de pierres précieuses au Brésil. Les tailleries Coster font la richesse de la ville d'Amsterdam (1). En 1909, il existait sur la place plus de 70 tailleries de diamants comptant environ 8.000 meules et plus de 10.000 ouvriers. Les diamants de l'Afrique du Sud comme ceux du Brésil sont transformés à Amsterdam en brillants de toutes formes, en *non recoupés*, en *roses*, en *huit huit*, etc... Ils se vendent sur les marchés européens et américains où les importations néerlandaises sont les plus importantes et les plus estimées. Cette industrie toute de luxe, a eu nécessairement à subir de nombreuses fluctuations, de terribles atteintes : guerres européennes, découvertes de gisements diamantifères dans l'Afrique du Sud, augmentation des droits d'entrée sur les diamants taillés aux Etats-Unis, un des meilleurs clients des Pays-Bas, etc.

La crise de 1908 avait été particulièrement désastreuse à Amsterdam. Sur les 9 ou 10.000 ouvriers les deux tiers chômaient. La hausse des cours du brut provoquée par le Syndicat de la De Beers et l'administration de la mine Premier Diamond Mine de Londres, les grèves, l'augmentation des salaires, la débâcle américaine, qui eut un contre-coup universel, firent naître cette crise. Mais les tailleries hollandaises surent vaincre toutes les difficultés et donner un nouvel essor à cette industrie.

En 1910 il y eut un léger malaise, bien que l'animation du marché fut très grande. Les bénéfices ne furent pas en rapport du chiffre d'affaires effectuées. Cela provenait du montant des frais généraux et du prix de la main-d'œuvre rendant dure la concurrence. En outre, une hausse de 6 à 7 0/0 s'était produite en même temps pour l'achat des diamants bruts sur le marché de Londres. Les maisons qui travaillaient les « mêlés » allemands de l'Afrique du Sud eurent une mauvaise année par suite de l'abondance des arrivages sur place, il fut impossible de maintenir les prix pour ce genre d'article,

(1) Cf. *Les pierres fines*, Dieulafait, 1887.

bien qu'une ferme commande pour les petits brillants et les roses permit de dégorger pour un moment le marché.

Amsterdam est concurrencée fortement, comme nous l'avons dit, par Anvers, surtout depuis une dizaine d'années. Certes, pour les beaux articles la prédominance de la Hollande est hors de conteste, mais il n'en est plus de même pour les articles inférieurs, comme la pierre de couleur, qui occupaient encore il y a sept ou huit ans des milliers d'ouvriers. Les associations patronales attribuent cette situation uniquement aux exigences et à la rigueur des organisations ouvrières néerlandaises. comme nous l'étudierons dans la troisième partie (Syndicats).

Anvers est devenu le plus grand centre lapidaire ; on estime, en comptant diamants et pierres fines de couleur, qu'on y taille les trois quarts de la production mondiale.

Il existe des tailleries dans certains pays de production. Ainsi à Bahia (Brésil) une demi-douzaine de lapidaires travaillent pour le compte de quelques petites maisons qui reçoivent de l'intérieur les diamants et les réexpédient ensuite sur Paris, Londres et Amsterdam. En 1911 ils ont ainsi taillé pour 900.000 milreis de pierres précieuses, soit environ 750.000 francs.
A Sanaa dans le Yémen, à Bornéo, aux Indes les indigènes pratiquent aussi la taille, mais celle-ci est en général défectueuse et doit être reprise en Europe. Enfin au Transvaal même on a tenté de créer des tailleries, mais les essais n'ont pas été heureux et l'industrie a dû cesser devant les difficultés de recruter de la main-d'œuvre.

5° *L'industrie de la taille des pierres précieuses et la guerre*

La guerre avait rendu la situation de cette industrie très précaire comme presque toutes les industries de luxe. Mais la situation des deux grands pays fournis-

seurs, la Belgique et la Hollande avait encore aggravé les difficultés. Les tailleries d'Anvers ne fonctionnaient plus depuis l'invasion du pays ; la plupart des ouvriers ayant d'ailleurs fuis à l'étranger ou ayant été incorporés dans l'armée belge.

En Hollande, la guerre sous-marine avait rendu les arrivages et les exportations difficiles en faisant monter d'une façon extraordinaire les primes d'assurance. Dans le courant du mois d'avril 1917, Amsterdam fut sur le point de fermer complètement ses usines, la crise diamantaire s'étant aggravée par suite da l'entrée en guerre des Etats-Unis. Sur 20.000 ouvriers employés en 1914, les usines n'occupaient plus que 4.000 hommes à la taille des diamants. L'Angleterre profitait à ce moment de la situation. La suppression à peu près complète du trafic avec la Hollande du fait des nouvelles réglementations et restrictions auxquelles était venue s'ajouter la réquisition par les Etats-Unis des navires des Pays-Bas restés en Amérique, avait décidé de gros diamantaires anglais à installer, particulièrement à Birmingham, d'importantes tailleries de diamants (1). L'industrie de la taille des brillants, dont la Hollande, par une organisation appropriée, s'était à peu près jusqu'ici assurée un monopole devenu une véritable tradition, allait se trouver désormais fortement concurrencée par l'Angleterre, celle-ci ayant d'ailleurs toute facilité, par sa colonie du Cap, d'alimenter et de favoriser le développement de cette nouvelle industrie. Les tailleries de Birmingham, en formation, recrutaient leur personnel parmi les ouvriers belges d'Anvers réfugiés à Londres ou en France, ce qui allait leur permettre de former des apprentis.

Il est regrettable que nos lapidaires du Jura, ayant pour eux un commencement d'installation et l'expérience de ce genre d'affaires, n'aient pas su devancer

(1) Cf. *La Petite République*, 6, rue Paul-Lelong, Paris, n° du 28 octobre 1917.

nos alliés d'outre-Manche et attirer dans leurs maisons des tailleurs belges.

Chez nos ennemis, l'industrie de la taille ne semblait pas trop atteinte, puisqu'ils trouvaient le moyen d'écouler par l'entremise des neutres des stocks considérables de pierres fines et fausses. Cependant les débouchés et les matières premières devaient manquer, et il est probable que sur les 200 tailleries de pierres précieuses que l'Allemagne possédait avant la guerre plus d'une devait être occupée à la fabrication des munitions ce qui expliquerait les articles des journaux allemands sur la prétendue activité de ces usines.

La Suisse a profité aussi de la situation, surtout depuis les nouvelles dispositions fiscales en France. Les tailleries du canton de Vaud, de Vallorbe, Lucens, Vaulion s'occupant de la préparation des pierrés fines pour l'horlogerie et de la taille des pierres scientifiques ont reçu de très grosses commandes des pays alliés, mais nous croyons qu'une grande partie est destinée à l'Angleterre.

Section troisième. — La gravure sur pierres fines

Certaines pierres précieuses opaques sont taillées comme nous l'avons vu en cabochons, la taille en brillant n'ayant aucune raison pour elles puisque la lumière ne peut se jouer dans leur masse comme cela se produit pour le diamant. Mais la forme cabochon étant bien unie on a pensé à les façonner, à y graver des têtes de femmes, des figures mythologiques, etc... de là est venu la gravure sur pierres fines. Rarement pratiquée dans les grandes tailleries, mais plutôt par des artistes particuliers, la gravure sur pierres fines fait l'objet d'une industrie particulière. Industrie, il est vrai, bien déchue de son importance aujourd'hui et qui n'existe plus guère qu'à l'état de souvenir dans les riches collections de nos musées.

On distingue deux sortes de gravures sur pierres

fines, suivant que l'ornement est gravé en relief ou en creux. La pierre précieuse gravée en relief s'appelle camée tandis que celle gravée en creux a reçu le nom d'intaille.

Les substances principalement employées pour les camées sont l'onyx, la sardoine, la sardonyx, l'agate, la cornaline et le cristal de roche. L'intaille se pratique plutôt dans les gemmes transparentes ou d'une couleur uniforme, elle trouve son emploi dans les armoiries, devises, allégories, sentences, lettres pour cachets, etc.

On pourrait s'étonner de ne pas voir le diamant parmi les pierres pouvant être gravées. C'est qu'en effet le diamant a rarement servi à cet usage. Les raisons probables sont d'abord l'impossibilité dans laquelle étaient les lapidaires de travailler cette pierre trop dure, aux temps où la gravure sur pierres fines était en honneur ; ensuite le peu d'intérêt que l'on porte de nos jours à la pierre gravée, et enfin, celle qui prime toutes les autres la médiocre réussite et le peu d'effet des travaux, tous les essais jusqu'ici n'ayant pas été très heureux, ni en rapport avec la peine qu'ils nécessitent. A l'exposition de 1878 la célèbre maison Coster, d'Amsterdam, avait exposé un diamant sur lequel était intaillé le portrait du roi de Hollande, mais ce n'est là qu'une exception, qu'une curiosité : le diamant est fait pour être taillé nullement pour être gravé.

Le rubis, le saphir, l'émeraude ont été souvent transformés en intailles ou en camées, mais les quartz compacts comme l'agate, l'onyx, le jaspe, etc... offrent au graveur des ressources inespérées. En effet ces substances minérales sont composées de couches ou de veines de diverses couleurs qui peuvent être avantageusement mises à profit par le dessin de l'artiste. Certains camées, tel une tête de Turc âgé, appartenant à Caire (1), présentent les qualités de couleur et de finesse d'une véritable peinture.

(1) Auteur de *la Science des pierres précieuses*. — Célèbre amateur et collectionneur de pierres fines.

L'outillage du graveur sur pierres précieuses est excessivement simple. Un établi avec une roue mue par une pédale, deux douzaines de drilles, fraises ou petits forets de métal et quatre ou cinq gobelets minuscules remplis de poudre de diamant, d'émeri, de tripoli, d'huile d'olive. Avec ces quelques instruments l'artiste donnera des chefs-d'œuvre d'un art élevé, aussi sublime que l'architecte, le peintre et le sculpteur (1). Si son œuvre est plus modeste, du moins a-t-il le mérite de vaincre une matière plus rebelle encore que le marbre et le bronze. Michel-Ange, devant qui « le marbre tremblait » aurait épuisé en vain les ressources de son génie et émoussé son ciseau sur un simple corindon ou même quelque quartz des plus tendres. Le graveur n'arrive à son but que par un travail lent et obstiné. L'activité d'une journée n'apporte aucun changement appréciable. Il faut le travail de plusieurs mois pour amener une amélioration visible dans l'œuvre commencée, et ce sont des années qui sont nécessaires pour son achèvement. Aussi a-t-on l'habitude de dire qu'il faut aussi longtemps pour graver un camée que pour bâtir une cathédrale. M. Paléologue nous assure qu'actuellement les Chinois ne reculent pas devant le labeur de cinq à six cents journées de travail pour assurer le poli et la forme convenable à un morceau de jade (2). Un exemple entre tous est le camée de l'Apothéose de Napoléon Ier, gravé par M. Adolphe David et qui commencé en 1861 n'a été achevé qu'en 1874.

La patrie des graveurs en camées est Rome. C'est de là que nous est venue la plus grande partie des chefs-d'œuvre que nous admirons dans nos musées. Actuellement un petit nombre de travailleurs produisent annuellement pour environ 250.000 francs. La totalité de la production est expédiée sur les marchés de pier-

(1) Cf. *La gravure en pierre fine* par E. Babelin - 1894 - A. Picard et Kaan, éditeurs, pages 21, 22, 23.
(2) *L'art chinois* de M. Paléologue, p. 156.

res fines les plus importants : Paris, Londres, New-York, Vienne, Pétrograd.

Au XVIIIe siècle Paris possédait des graveurs qui étaient de véritables artistes, tel fut Jacques Guay, protégé de Mme de Pompadour. A la fin du siècle dernier les grandes maisons parisiennes Froment-Meurice et Bapst donnèrent des bijoux merveilleux. Enfin de nos jours quelques hommes de talent comme MM. Galbrunner, Tonnelier et surtout M. H. François ont su donner un nouvel essor à cet art vraiment merveilleux qu'est la « glyptique ».

Malheureusement, comme il arrive presque toujours pour les produits les plus purs du génie humain, cet art a été perdu et gâché par l'imitation et la falsification. Par économie et pour tromper le public ignorant on a fabriqué depuis la plus haute antiquité de grossières imitations de camées avec diverses pâtes de verre. Les industriels d'aujourd'hui collent, en chauffant légèrement sans les faire fondre, des figurines en porcelaine blanche ou en strass, sur une pierre fausse de couleur plus foncée. Dans le commerce de la joaillerie il existe actuellement un nombre infiniment plus considérable de ces blocs de verre sans valeur qu'il n'existe de vrais camées. D'un autre côté comme le prix élevé des pierres fines était un obstacle à la diffusion des camées on a cherché à les remplacer par des coquillages meilleur marché et plus faciles à travailler. C'est ainsi qu'on se sert d'un coquillage appelé casque vivant dans la mer des Antilles et des Indes. Mais toutes ces imitations ne sont en aucune façon comparables à l'élégance et au fini que revêt le sujet gravé sur une véritable pierre précieuse.

CHAPITRE DEUXIEME

DÉBOUCHÉS DES DIAMANTS ET PIERRES TAILLÉES

Section première. — **Le Courtage**

Nous avons vu dans le premier chapitre comment les pierres précieuses expédiées des lieux d'extraction passaient à la taillerie, soit directement, soit par l'intermédiaire des négociants. Nous allons étudier maintenant les différentes transactions auxquelles donne lieu le commerce des gemmes avant que celles-ci ne se répandent dans le public.

La taillerie, comme nous l'avons spécifié précédemment, devient dans la plupart des cas propriétaire des pierres fines et diamants qu'elle travaille. Il lui faut donc écouler ces stocks de marchandises chez les négociants, les fabricants joaillers ou industriels employant les gemmes dans la confection de leurs produits. Ordinairement ces lapidaires ont des voyageurs qui visitent la clientèle : ce sont les courtiers et l'ensemble de leurs opérations constitue ce qu'on appelle le courtage. Quelques courtiers, cependant, achètent des lots de pierreries à la taillerie et opèrent pour leur propre compte. Ils sont alors plutôt des commissionnaires. Enfin certains fabricants joailliers se fournissent directement à la taillerie ; j'ai vu l'un d'eux à Paris qui avait réussi à passer un marché avec une petite taillerie du Brésil et une autre des Pays-Bas ; mais ces faits se produisent très rarement et les lots de pierres taillées passent généralement entre les mains du courtier.

Nous pouvons distinguer deux sortes de courtage, suivant la nature et les conditions des opérations :

1° Le courtage sur place ; c'est-à-dire dans la ville et même dans le pays où se trouve la taillerie ; 2° Le courtage à l'étranger.

1° *Le courtage sur place*

Par courtage sur place nous entendons les opérations effectuées par le courtier dans la ville ou les pays avoisinants le lieux de la taillerie, tout en restant en communication constante avec la maison pour laquelle il opère. Le téléphone et les progrès dans les moyens de communication ont étendu cette désignation aux voyageurs opérant dans les états limitrophes et qui peuvent faire connaître par télégramme la marche des négociations et les offres des clients.

Le courtier traite avec des fabricants joailliers ou autres négociants en gros. Il opère de la façon suivante (1) : Il se présente avec les lots dont les industriels ou les commerçants seront le plus volontiers acquéreurs car il est au courant de leurs besoins. L'affaire n'est pas toujours immédiatement conclue sur la proposition directe d'un prix. Quelquefois le fabricant achète le lot qui l'intéresse, les « parties » de diamants ou autres pierres, étant comme pour le commerce brut, renfermées dans des enveloppes. L'acheteur fait son offre au courtier. Celui-ci, dans le délai convenu, retourne alors, avec ce lot cacheté, consulter le négociant ou la taillerie pour qui il opère. Si le négociant accepte la proposition du fabricant joaillier, le courtier va livrer le lot accompagné de sa facture, facture sur le montant de laquelle il obtient, usuellement, du vendeur comme de l'acheteur une commission de 1 0/0. Telles sont les grandes lignes du courtage comme il se pratique sur la plupart des marchés européens. L'habitude dans ce commerce est de payer comptant ou tout au moins à brève échéance, 30 jours et 90 jours au maximum. Il en est

(1) Renseignements fournis par M. E. Dalloz, tailleries de diamants, St-Claude (Jura).

ainsi en France, en Angleterre et dans le nord de l'Amérique ; au contraire les Allemands font de très longs crédits, quelquefois allant jusqu'à un an, ce qui leur assurait avant la guerre une place très importante sur le marché. Pour les échéances de 30 et 90 jours les escomptes obtenus par l'acheteur sont de 2 0/0, parfois ils sont plus élevés pour le paiement au comptant.

Une des grandes forces du courtier est d'être d'abord connu de la clientèle qu'il visite. Il doit être en constante relation avec elle, afin d'être le premier à accourir à la demande du fabricant, quelquefois même à aller au devant de ses désirs et à enlever le marché avant qu'aucun de ses concurrents n'ait eu « vent » de l'affaire. Le courtage est très souvent confié à des femmes. Il est difficile d'en donner la raison, peut-être ont-elles plus d'aptitude et plus de succès dans ce genre de commerce tout spécial qui demande une grande souplesse dans les affaires et beaucoup de doigté.

Nous avons dit que le fabricant a qui le lot était présenté cachetait l'enveloppe. Cette précaution est d'abord prise pour la fidélité de la transaction, ensuite, parce qu'une « partie » de diamant ou même une belle pierre peuvent perdre beaucoup de leur valeur si elles sont montrées à tout le monde. L'acheteur ne conclut le marché et ne paye qu'après s'être assuré que le cachet est intact. De cette manière, il est certain que la marchandise n'a pas été présentée à des concurrents pendant le cours des négociations et que les pierres n'ont pu être changées.

2° *Le courtage à l'étranger*

Les maisons belges ou hollandaises ont des courtiers ou voyageurs qui parcourent les pays éloignés comme l'Inde, les Etats-Unis, les îles Philippines, gros débouchés de pierres taillées, et qui sont trop éloignés de la métropole pour pouvoir se fournir directement.

Le courtier possède plus de liberté d'action et plus d'initiative que dans le courtage sur place. Comme

exemple de courtage à l'étranger nous allons indiquer dans les grandes lignes la manière de procéder d'une importante firme anversoise exportant ses produits sur les marchés de l'Inde.

La maison fait parvenir chaque semaine ses marchandises à ses courtiers des Indes. Ces envois sont assurés par une police flottante annuelle ou temporaire, pour partie ou pour la totalité de la valeur.

Elle expédie ordinairement de gros lots de 50 et 100 carats par qualité, chaque paquet de 50 à 100 carats constituant un lot. Il est laissé à l'initiative de l'agent de les diviser en lots de 10 et 15 carats suivant les besoins de la clientèle.

Lorsque les diamants arrivent à Bombay, l'administration des douanes demande au destinataire d'en faire connaître la valeur, pour une raison de statistique.

Le courtier attend la demande quelquefois, mais le plus souvent visite la clientèle et fait ses offres. Il doit toujours agir avec tact et prudence. Il est d'habitude d'exiger un prix assurant 10 0/0 de profit, pour descendre graduellement jusqu'à 5 0/0. Presque toujours le représentant européen a son courtier indigène, intermédiaire qui connaît parfaitement le marché et auquel il est alloué une commission de 1 0/0. Ce taux va jusqu'à 2 0/0 pour les cas exceptionnels. Les offres de part et d'autre sont communiquées par l'intermédiaire du courtier par de simples pressions de mains et il doit être curieux de voir traiter des affaires considérables sans avoir recours à des offres verbales. Les règlements de compte se font au comptant, ou à deux, trois, quatre et même six mois de crédit.

Lors de la remise de la marchandise et au cas ou la vente a lieu à terme, le marchand indigène signe une sorte de billet à ordre, rédigé sur papier timbré et appelé un « hundi ». Ce billet est libellé comme suit :

Au... (date)... nous le soussigné.... (nom de l'acheteur).... promettons solidairement de payer à Mon-

sieur.... (vendeur).... ou à son ordre la somme de.... pour valeur reçue en marchandise.

(Signature et adresse de l'acheteur).

Ce « hundi » est remis à la Banque qui se charge de l'encaissement lors de l'échéance moyennant une commission de 1/8 %. Ces sommes sont portées au crédit du négociant ou de la taillerie pour lesquels opère le courtier.

Certains acheteurs indigènes ne veulent pas signer de reconnaissance et leur obstination va parfois si loin que le vendeur doit se contenter d'un simple visa dans leurs livres, où il est laconiquement déclaré qu'ils ont acheté pour une telle somme de marchandises.

Le courtier donne ainsi jusqu'à 8.000 livres sterling ou 200.000 francs environ de crédit à découvert, sans aucune reconnaissance.

Ordinairement, pour ce qui est des paiements réglés au comptant, le courtier fait deux fois par mois, vers le 15 et le 30, des envois d'argent par câble à sa maison d'Europe. Dans ce cas, il arrive fréquemment des discussions entre le courtier et l'acheteur au sujet du règlement à faire soit en monnaies du pays (roupies) soit en monnaies anglaises. C'est presque toujours le vendeur qui bénéficie du change en exigeant que le paiement soit fait dans la monnaie qui lui procurera le plus de livres sterling.

Le courtage des diamants à l'étranger est très lucratif, mais il exige de forts déplacements de capitaux, de longs crédits, une très grande activité, une grande souplesse dans les affaires et une connaissance approfondie du marché.

Ces postes ne conviennent en effet qu'à des individus jeunes, énergiques et qui peuvent le cas échéant, faire bon marché de leurs commodités. Ils doivent connaître les langues et être d'une probité à toute épreuve. Il faut qu'ils étudient les usages, les coutumes, les goûts de la population qu'ils visitent. Dans les Indes par

exemple il est très bon de savoir que les mariages ne se célèbrent qu'à certaines époques, que la religion très sévère à cet égard, défend le mariage pendant le cours de certaines années, de sorte que si l'on arrivait pendant ces périodes on courrait le risque de faire peu d'affaires. Il est intéressant également de connaître que les diamants à reflets jaunes ont peu de succès dans l'Inde en général, mais qu'ils sont demandés à Rangoon, etc.

Ces quelques détails montrent, combien, pour réussir le courtier doit posséder de connaissances qu'on croirait accessoires et qui le plus souvent font le succès.

3° *Le courtage pendant la guerre*

La guerre a nui énormément au courtage, le nombre des professionnels ayant sensiblement décru avec la mobilisation et les communications étant devenues presque impossibles avec la Hollande. Les courtiers n'opèrent presque plus à l'étranger et seul le courtage sur place donne encore quelque animation au marché. En 1914, le commerce des pierres fines et pierres imitation en France et à l'étranger était pour une bonne partie détenu par les juifs allemands d'Idar et de Pforzheim. Ceux-ci avaient des parents naturalisés à Paris, Londres et New-York qui s'occupaient de placer les produits de leurs fabriques. La mobilisation a arrêté toute affaire de ce genre, mais quelques-uns de ces courtiers ayant échappé aux camps de concentration, ont continué leur commerce par l'intermédiaire des pays neutres. Le scandale qui a éclaté à Paris, dans les premiers jours d'avril 1918 en est une preuve. D'après les journaux il s'agirait d'opérations faites en Suisse entre courtiers de maisons françaises et courtiers allemands. Une quantité énorme de diamants, de rubis, de saphirs et surtout de perles fines serait passée de cette façon de France en Allemagne. On évalue à plus de vingt millions le montant des pierres précieuses expé-

diées de la sorte (1). Les Allemands espéraient ainsi accaparer le commerce des pierres fines pour l'après-guerre, en constituant des stocks importants qu'ils écouleraient au lendemain de la signature de la paix afin de se rendre maître du marché.

La lumière n'est pas encore faite entièrement sur cette affaire. Mais en attendant ne nous étonnons pas outre mesure de la gravité de ces transactions avec l'ennemi, car à côté des courtiers ou courtières français pour lesquels la plus grande probité est exigée, il existe une foule de juifs sans scrupules et traficants de bas étage toujours à l'affût du gros bénéfice sans considération pour les moyens plus ou moins honnêtes de l'obtenir. Ces commerçants équivoques sont désignés sur le marché sous le nom de « courtiers marrons ». La police suisse en a signalé plusieurs, à Genève actuellement, qui ont été obligés de débourser, à titre d'impôt de guerre, des sommes allant jusqu'à cinq mille et même huit mille francs. La plupart de ces traficants sont d'origine polonaise, ou encore ce sont des Allemands, des Autrichiens et des Turcs.

Section deuxième. — **Les pierres fines montées**

Nous avons étudié jusqu'ici le commerce en gros des pierres fines et leur vente par lots de 20, 50, 100 carats, en temps que marchandise brute, c'est-à-dire n'ayant pas ou n'ayant que très peu d'intérêt pour le public. Le consommateur en effet achète la pierre enchassée dans l'or d'une bague ou d'un pendant d'oreille, car c'est pour la montrer qu'il en a fait l'acquisition et non pour l'enfermer dans un coffre à l'abri des regards envieux. Nous allons donc parler maintenant du commerce, non moins important, de la pierre précieuse montée ou joaillerie.

(1) La Suisse . Genève. N° du 8 avril 1918 - Des courtiers marrons.

1° *L'industrie parisienne du fabricant joaillier*

Depuis le règne de Louis XIV cette industrie a atteint en France une telle perfection que la joaillerie française l'emporte même sur celle de l'Allemagne actuellement. En Russie l'on monte fort bien les diamants quand il s'agit des petites pièces telles que bagues, épingles, colliers, etc., mais pour les ouvrages d'une grande dimension et qui exigent l'art du dessin, les produits russes sont sans goût et sans effet. Les Anglais montent aussi très mal les diamants ; ils sont d'une « lourdeur » étonnante ; c'est encore pire en Espagne et en Portugal. Les Italiens tiennent un juste milieu entre la France et l'Allemagne. Mais c'est notre capitale qui détient le « sceptre de ce bel art. »

Qu'est-ce au juste que l'art du joaillier et en quoi consiste la confection d'une parure? Voilà ce que nous allons essayer en deux mots d'expliquer. Monter les pierres c'est les enfermer dans une garniture de métal qui les retienne et les disposer convenablement sur des morceaux d'or ou d'argent pour former des bijoux. C'est dans cette dernière partie du travail que surgissent les difficultés, la réussite dépendant beaucoup de l'adresse de l'ouvrier, car à côté de la pratique manuelle intervient la question capitale de la composition, de l'invention des formes, de l'agencement des diverses pierres, :isant qui fait exécuter dans leurs détails le montage des lumière. Un joaillier, en comprenant sous ce nom l'ar- en conservant une harmonie générale de couleur et de pierres précieuses, doit donc être un véritable artiste, d'un esprit inventif et d'une habileté consommée.

Le patron de l'industrie ne pratiquera pas par lui-même, il est vrai, toutes les branches de cet art, mais il doit être doué de facultés artistiques tout comme et plus encore que ses employés, sous peine de ne pas savoir discerner la valeur des ouvrages créés dans ses ateliers et de ne pas savoir coordonner les diverses parties du travail. « C'est à la réunion des deux talents du dessin et de la sculpture que les joailliers français ont

toujours su conserver dans tout le monde une supériorité incontestée. » (1).

Nous n'allons pas étudier les différentes opérations du montage et de la fabrication du bijou, car nous risquerions de nous écarter du but de notre étude ; nous nous contenterons donc d'indiquer sommairement les manipulations auxquelles donne lieu cette fabrication en nous étendant plus spécialement sur le sertissage.

Il faut d'abord distinguer entre les deux façons de monter les pierres précieuses : la monture en plein et la monture à jour. La première est employée pour les pierres de peu de valeur, car elle permet de cacher les différentes feuilles d'argent ou de platine qu'on place dans le chaton afin d'augmenter le jeu des lumières. La seconde, de nos jours, est presque toujours employée pour monter le brillant. En effet, on cherche, pour la belle pierre, à cacher le moins de surface par la monture et les quelques griffes qui la soutiennent remplissent bien la condition exigée.

Les montures destinées aux diamants et pierres incolores sont choisies de préférence en argent et en platine. Avant la guerre on montait tous les brillants sur platine, car outre sa plus grande dureté et son inaltérabilité, sa couleur s'assortit mieux à la couleur de la pierre et en fait ressortir l'éclat, tandis que l'or s'harmonise mieux avec les teintes des pierres colorées.

Pour la composition d'une parure, on commence par traduire par le dessin l'idée que l'on a conçue. Pour les objets simples, rentrant dans des modèles classiques, que les divers ouvriers de la partie sont habitués à fabriquer, ce dessin suffira pour la mise en œuvre ; mais pour les pièces sortant des types ordinaires, ce qui est généralement le cas dans cette industrie, dont la monotonie est le plus grand écueil, le dessin est insuffisant et il faut avoir recours au sculpteur qui modélera l'objet dans la cire molle et placera les pierres

---

(1) Cf. Bijoutier, joaillier, sertisseur - Encyclopédie Roret page 266.

suivant la reproduction exacte de l'épure. Dans certaines usines parisiennes, comme j'ai pu m'en assurer, le sculpteur remplace quelquefois la cire par un alliage spécial, et c'est au burin et à la main qu'il façonne le modèle en métal qui servira à fabriquer les moules et les maquettes. Ces dernières pièces disposées convenablement dans des machines spéciales, reproduiront à l'infini le modèle primitif. Le bijou ainsi obtenu, il ne reste plus qu'à placer les pierres dans les petits trous ménagés à cet effet et à les y fixer : c'est l'opération du sertissage.

La pierre est fixée au métal en rabattant légèrement sur elle le métal sous forme de bandes, de grains ou de griffes qui constituent la sertissure. Les joailliers appellent souvent ce travail « *l'ajusté ou mise en pierres* ». Cette opération délicate exige de l'ouvrier sertisseur une main absolument sûre et une vue excellente.

On distingue quatre façons de sertir une pierre : Le serti perlé, le serti rabattu, le serti filé et le serti dressé ou descendu.

Le serti perlé est le plus employé de nos jours, surtout pour les pierres de seconde catégorie. A l'aide d'un outil appelé perloir, l'ouvrier rabat le bord supérieur de la monture sur la pierre en formant une ligne régulière de petits grains qui suit les contours de l'ouvrage.

Le serti clos ou rabattu adopté généralement pour la pierre calibrée est plus simple : les bords sont régulièrement rabattus sur la pierre et servent souvent à lui donner plus d'importance apparente.

Dans le serti filé on creuse un sillon pour y placer la pierre, celle-ci étant maintenue par quelques grains ou naissance d'ornement du coupé vif.

Enfin le serti dressé ou descendu employé pour monter les pierres d'un certain poids est formé de griffes qui isolent en quelque sorte la gemme de sa monture et la font valoir avantageusement.

Nous avons parlé de *coupé vif* et de *pierres calibrées*, disons quelques mots sur ces expressions employées souvent par les commerçants joailliers. Afin d'atténuer

l'opposition de ton existant entre la lumière du brillant et sa monture mate et unie de platine, les sertisseurs, à l'aide d'une échoppe plate bien aiguisée, taillent dans le métal des facettes qui une fois polies imitent à s'y méprendre l'entourage de rose, c'est ce qu'on appelle le coupé vif ou diamanté.

Le calibré souvent employé dans les montures pour les mêmes raisons que le coupé vif tire son nom de l'agencement régulier des pierres. Celles-ci, ordinairement d'une forme rectangulaire, sont placées l'une à côté de l'autre, formant une ligne ininterrompue autour de la pierre centrale qui par le fait même prend plus d'importance.

Après avoir étudié les opérations du montage, parlons maintenant du joaillier en tant que fabricant, et de la place qu'il tient dans le commerce des pierres précieuses.

J'ai intitulé cette partie de mon étude : l'industrie parisienne du fabricant joaillier. Paris est en effet le grand centre. Toute la fabrication française est presque exclusivement concentrée dans la capitale et dans sa banlieue qui comptent 96 % des maisons de joaillerie. Ces usines syndiquées entre elles, sont groupées bien souvent dans le même quartier (1), comme c'est l'habitude pour presque toutes les industries parisiennes. Si ce groupement dans une grande ville a un intérêt au point de vue de la fixité du marché, il y a par contre beaucoup d'inconvénients, comme nous l'expliquerons dans la suite, entre autres, le coût de la force motrice et l'élévation en général de tous les frais généraux. Il n'y a que de très rares maisons qui aient cherché à les éviter en partie, en ouvrant des ateliers en province où les articles sont ébauchés, le « fini » du bijou s'opérant à Paris.

En Allemagne, au contraire, ces industries sont disséminées dans les campagnes ; la main-d'œuvre étant

(1) Cf. *l'Azur* - Liste des rues de Paris avec noms et professions, page 793.

moins chère et le nombre des chutes d'eau nécessaires au fonctionnement des machines étant très important, ce qui explique le bon marché des articles importés, avant la guerre, du Hanau, grand centre de joaillerie fine. Mais ces ouvriers paysans allemands n'ont pas l'intelligence vive, la facilité d'assimilation et la légèreté de main de l'ouvrier parisien, et s'ils peuvent produire l'article courant, ils sont bien inférieurs en ce qui concerne la joaillerie fine, pour laquelle il faut, comme nous l'avons vu, l'esprit inventif et l'habileté professionnelle d'un artiste.

2° *L'emploi des gemmes dans la fabrication de l'article de Paris*

Dans le paragraphe précédent, nous avons étudié la transformation des pierres fines taillées en bijoux, mais à côté de cet emploi des pierres riches dans la parure, beaucoup d'autres gemmes plus communes et d'une moins grande valeur sont employées pour la décoration d'objets divers, parmi lesquels ceux désignés communément dans le commerce sous le nom d'articles de Paris.

Nous allons passer rapidement en revue les principales pierres et donner l'énumération de leur divers emplois dans l'industrie.

En premier lieu, nous trouvons l'agate; substance minérale grisâtre et veinée souvent de différentes nuances. Elle eut autrefois beaucoup de succès dans la joaillerie à l'époque des pierres gravées, mais maintenant son prix peu élevée, 8 à 12 fr. le kilo, l'a fait classer dans les pierres de seconde catégorie; aussi ne l'emploie-t-on plus que dans l'ornement de la parure camelote, et il est peu probable qu'elle reprenne jamais sa place dans le bijou. Avec les agates on fabrique des boites, des boules pour bracelets, des colliers et chapelets. des manches de couteaux à papier, de cachets, de poignards, des crosses de pistolets, des mortiers, etc.

L'Amazonite pierre verte et blanche souvent givreuse

sert à faire des coupe-papiers, des manches de parapuies. L'ambre, sorte de résine fossile, n'est pas une véritable pierre précieuse, mais il est très employé en bijouterie pour fabriquer des colliers, des fume-cigarettes, des pommes de cannes, ou l'ornementation de coffrets et articles divers. L'ambre fin est appelé succin et est très recherché des amateurs. Son imitation est facile, mais aisément reconnaissable au toucher ; le produit véritable présentant une surface plus « savonneuse » et moins polie que son succédané. La Cornaline est taillée comme l'agate principalement dans les tailleries allemandes qui inondent le marché de menus petits objets de cette matière à des prix excessivement bas. La Cymophane, pierre de couleur jaune verdâtre, s'emploie en bagues, pendants d'oreilles, épingles, bracelets, etc.. La diallage, de couleur verte avec des reflets chatoyants gris perle, se clive en plaques d'assez grande dimension, et sert à faire des coffrets, des tabatières, etc... L'Hématite donne des boutons de manchettes, des motifs sculptés de boucles ou des grains de chapelets. La marcassite très employée autrefois pour la fabrication des boucles de souliers, des jarretières, des entourages de boîtes de montres, des broches, bracelets, bagues, médaillons, était tombée en décadence jusqu'en 1846, époque où elle revint à la mode, puis fut délaissée de nouveau. De nos jours elle a reparue dans l'entourage des bagues, l'ornementation des pendentifs, des broches et de divers autres articles de bijouterie. La marcassite est du sulfure de fer cristallisé, d'une teinte blanchâtre, qui taillée et polie, imite assez bien la rose.

Toutes ces pierres ont été plus ou moins bien reproduites par les chimistes, principalement par les chimistes allemands qui, au moment de la déclaration de guerre, étaient les maîtres incontestés de ce genre de commerce. Il est à espérer qu'après la paix les industriels français seront les seu's fournisseurs de gemmes scientifiques dont les fabricants parisiens font une si grande consommation.

Section troisième. — Le commerce en gros et en détail des pierres fines montées

Parmi le grand nombre de livres et d'études sur les pierres précieuses parus jusqu'à ce jour, quelques-uns seulement expliquent le sertissage, mais aucun ne pousse plus loin ses recherches. La pierre, une fois montée, disent-ils, n'offre plus aucun intérêt, elle abandonne sa vraie personnalité en s'alliant avec le métal et n'est plus qu'un simple bijou. Sans rejeter complètement cette idée, nous ferons remarquer que dans une bague brillant le prix du bijou dépend en grande partie de la pierre; ainsi pour une bague contenant un diamant de un demi carat, ce qui est assez courant dans le commerce, le prix chez un détaillant est actuellement de 400 à 500 francs, par contre la valeur de la monture ne dépasse pas 125 francs. La différence se fait de plus en plus sentir à mesure que le volume de la pierre augmente, la valeur essentielle de la monture ne changeant pas sensiblement, seul le prix du travail augmentant légèrement par suite des risques de perte.

Le métal dans un bijou de joaillerie n'est donc qu'accessoire et toute l'attention du client va à la beauté de la pierre. C'est encore les variations de valeur des gemmes qui influence presque uniquement le marché de la joaillerie.

Nous voyons toute l'importance que les pierres précieuses tiennent dans ce commerce si français de la joaillerie; c'est pourquoi nous avons jugé bon de poursuivre notre étude au-delà du sertissage et de suivre les pierres fines entre les mains des divers intermédiaires et sous leurs différentes formes, jusqu'au moment où elles deviennent la propriété du public.

1° *Le commerce en gros de la joaillerie*

Par joaillerie nous entendons tous les bijoux comprenant des pierres précieuses montées; mais parmi

ceux-ci les uns renferment des diamants et des pierres de valeur, les autres au contraire ne sont ornés que de simples similis ou de pierres imitations. Enfin, les commerçants ne vendant que de la joaillerie proprement dite, sont en petit nombre; la plupart réunissent à ces articles tous les bijoux or et sont connus sous le nom de bijoutiers-joailliers. Aussi serons-nous obligés de faire une étude assez générale de ce commerce.

Voyons premièrement comment le fabricant joaillier écoule sa marchandise. Il a bien des moyens à sa disposition qui varient suivant l'éloignement du marché, la valeur des articles et les habitudes de la maison. Le fabricant peut vendre au grossiste, il peut vendre au commissionnaire, il peut avoir des voyageurs ou des représentants, enfin il peut dans certains cas traiter directement avec le détaillant. Examinons ces différents cas et le rôle tenu par les nombreux intermédiaires dans le commerce en gros de la joaillerie.

Le fabricant, avons-nous dit, peut vendre au grossiste. Qu'est-ce d'abord qu'un grossiste ? Un dictionnaire consulté à ce propos ne m'a pas renseigné, j'incline à croire que c'est un mot en usage seulement dans le langage commercial.

Pour le commerce qui nous occupe, on peut définir le grossiste : l'intermédiaire entre le fabricant et le commissionnaire.

Le grossiste-joaillier va trouver le fabricant; il lui présente un projet de bijou et lui demande ses conditions pour la fabrication d'une grande quantité du même modèle. Le fabricant, en raison de l'importance de la commande, fait des prix spéciaux; quelquefois c'est lui qui fait les offres au grossiste. Le grossiste opère de même avec plusieurs autres fabricants et arrive ainsi à se constituer des stocks importants de marchandises, se spécialisant dans la vente de certains articles que les commissionnaires sauront trouver chez lui. Ses clients habituels sont les commissionnaires. Ceux-ci, à l'encontre des grossistes, ne sont aucunement spécialisés et tiennent souvent autant de bijouterie

que de joaillerie. Leur genre de commerce demande une installation plus importante et un personnel plus nombreux, à moins que le commissionnaire ne soit qu'un simple voyageur travaillant pour son compte. Dans ce cas il visite lui-même la clientèle et emporte avec lui une grande partie de son stock ; quelquefois un ou deux employés lui sont nécessaires pour la correspondance, pour recevoir les clients de province ou faire la place de Paris avec le restant de la marchandise. Ces commissaires-voyageurs, avant la guerre, étaient rarement payés de la main à la main, ils encaissaient le montant de leur facture par traite à 30 jours, tout en faisant bénéficier le client d'un escompte de 2 à 3 %, mais depuis la guerre ils sont en grande partie payés comptant. Beaucoup ont un compte ouvert à une banque et vont déposer leur argent dans la succursale de la ville où ils opèrent.

Les commissionnaires à la tête d'une importante maison, ont des voyageurs qui parcourent la province et prennent des commandes ou placent la marchandise qu'ils emportent avec eux. Dans bien des cas, ils reçoivent directement des demandes d'articles du détaillant. Ils expédient par poste à leurs risques et périls et franco de port les objets demandés. Les commissionnaires ont quelquefois des maisons en province. Cela permet au représentant de donner au détaillant de la ville où il est établi des choix à condition ; c'est-à-dire de lui remettre un certain nombre d'articles qu'il emporte et gardera à son magasin 15 jours, 3 semaines, quelquefois un mois pour voir s'il en a le débouché. Au bout de ce temps, le représentant rentré en possession de la marchandise, facturera les bijoux que le détaillant a vendus ou gardés.

Certains commissionnaires parisiens qui connaissent la solvabilité de leurs clients, envoient aussi à condition en province ; la facture conditionnelle portant la clause que la marchandise non renvoyée dans tel délai est facturée et le montant couvert par une traite à 30 ou 90 jours ou même à vue.

Les paiements sont toujours faits par traite. Après

entente des deux partis, il arrive souvent qu'un escompte assez important est concédé, s'élevant jusqu'à 10 et 15 %, surtout si la maison de détail est un gros client pour le commissionnaire. L'escompte varie, dans bien des cas, suivant l'espèce de marchandise. Ainsi pour la joaillerie fausse montée sur doublé, il peut être de 15 %, de 10 % pour la fantaisie courante montée or ou « titres » divers, et, seulement de 2 % pour le massif, c'est-à-dire le bijou riche dans la composition duquel il entre un poids important d'or.

Le commissionnaire est quelquefois fabricant. Non pas chef d'usine et à la tête d'un personnel ouvrier très nombreux, mais j'entends par fabricant, qu'il fait monter des pierres précieuses et établir des modèles de bijoux qu'il donne ensuite à exécuter à des ouvriers travaillant au dehors.

Examinons maintenant un autre moyen pour le fabricant joaillier d'écouler sa marchandise : l'intermédiaire de courtiers ou voyageurs qui visitent la clientèle dans toutes les principales villes de provinces. En joaillerie, contrairement à presque tous les autres commerces, le voyageur n'emporte pas avec lui des échantillons, mais ce sont les articles eux-mêmes qu'il présente à l'acheteur. La vente est faite sur place, le détaillant gardant les modèles qui lui ont plûs. Le marché terminé, le voyageur relève les numéros et prix des objets vendus, il en remet une copie à son client avec la date de l'échéance de la traite et sa signature ; d'autre part il envoie une liste identique à sa maison, afin que celle-ci établisse la lettre de change et la mette en circulation. Ces voyageurs, attachés à la maison de commerce, avaient, avant la guerre, une rétribution fixe de 18 à 25 fr. par jour, tous frais de déplacement compris, plus un tant pour cent sur le chiffre d'affaires.

Je dirai deux mots aussi d'un autre genre tout spécial de voyageur. Ce dernier ne dépend d'aucune maison en fait. Un peu comme le représentant en épicerie, il s'occupe de placer les articles de plusieurs fabricants à la fois ; il n'est pas rare de le voir offrir de la bijou-

terie, de la joaillerie, de la gainerie, des articles de fumeurs, de l'argenterie, des couronnes d'oranger pour mariages, etc... Dans ce cas le voyageur a un simple tant pour cent sur le montant des ventes, assez élevé cependant pour lui permettre de couvrir ses frais de déplacements, mais lui laissant un bénéfice plutôt minime en comparaison de celui réalisé par son confrère attaché à la maison d'un fabricant joaillier.

Au cours de leur tournée, certains voyageurs trouvent le moyen de trafiquer pour leur propre compte des pierres précieuses non montées. La commande passée, ils étalent aux yeux de leurs clients des lots de petits brillants enfermés dans des enveloppes ou bien souvent dans de simples papiers soie plus ou moins présentables et enfouis sans ordre dans leurs poches. Il est vrai que si le contraste augmente la beauté d'une chose, il doit en être de même pour une belle pierre. Le voyageur a fait l'acquisition de ces lots de diamants au cours de ses déplacements; saisissant l'occasion qui se présente et la plupart du temps à des prix très avantageux.

En dehors des bijoux vendus par ses voyageurs, le fabricant peut recevoir directement la commande du détaillant. L'envoi était fait par poste, franco port et emballage, avant la guerre. Les conditions de paiement étaient les suivantes, variant avec les maisons : à 30 jours 2 et 3 %, à 90 jours net ou encore à 30 jours, 3 %, à 60 jours 2 %, et à 90 jours net. Depuis la guerre, le port et l'emballage sont en général à la charge du client.

Une question pourrait se poser ici sur le commerce en gros de la joaillerie. Pourquoi le fabricant ne vend-t-il pas toujours au détaillant et a-t-il recours dans bien des cas à tous ces nombreux intermédiaires qui se nomment : grossistes, commissionnaires, voyageurs, etc. et qui lui « mangent » une partie de son bénéfice? Les raisons en sont bien simples. Ces intermédiaires lui suppriment des services, réduisent ses frais de personnel et le préservent de bien des ennuis. Les commandes passées avec les grossistes ou les commission-

naires sont plus importantes et moins aléatoires. Le fabricant est d'ailleurs obligé de maintenir ses prix vis-à-vis du détaillant sous peine de voir tous les intermédiaires le quitter. La concurrence avec le commissionnaire lui est donc presque impossible et il est obligé souvent de souscrire à ses conditions. Il arrive cependant qu'un fabricant, devant les exigences exagérées des commerçants en gros, et ayant son crédit suffisamment établit, cesse toute relation d'affaires avec eux et écoule sa marchandise uniquement par le moyen des voyageurs et l'exécution des commandes. Le fait s'est produit quelques années avant la guerre, pour plusieurs grosses maisons de Paris.

Il nous reste à indiquer quelques termes généraux employés dans le commerce en gros de la joaillerie. Ainsi les diamants montés qui se vendent de négociant à négociant, prennent le nom de marché monté. Les acheteurs et les vendeurs qui ne sont pas joailliers s'appellent particuliers ; par exemple vendre ou acheter un objet à une personne étrangère à ce commerce, c'est traiter avec un particulier. Il y a enfin bien d'autres expressions qui varient suivant les conditions du contrat, les habitudes du marché et celles des intermédiaires.

2° *Le commerce en détail de la joaillerie*

Le principal détaillant de pierres précieuses est le bijoutier-joaillier. Environ la moitié des bijoux qu'il vend sont ornés de gemmes, depuis la pierre de valeur comme le diamant, jusqu'à la pierre fausse ou d'imitation qui n'a de prix que le travail de l'ouvrier. Les bijoutiers-joailliers, suivant la nature des opérations qu'ils traitent, se rangent en deux catégories : ceux vendant la joaillerie riche et ceux vendant la joaillerie commune. La différence entre ces deux classes de commerçants d'un même métier apparaît assez nettement si l'on considère les capitaux engagés et les modes de paiement. Le bijoutier-joaillier vendant la belle pierre

et opérant avec la clientèle riche, a des capitaux énormes immobilisés dans son magasin. Chez un commerçant de province, la valeur du stock de marchandise peut atteindre de 200 à 250.000 francs, chez un grand joaillier parisien cela peut atteindre et même dépasser dans certains cas 1.000.000 de francs; il est vrai que la maison est alors administrée par une société en nom collectif ou plus souvent encore par une commandite.

Au contraire, pour un joaillier écoulant la marchandise courante, le capital immobilisé est bien moins important, quoique ce négociant atteigne le même chiffre d'affaire que son concurrent.

La seconde différence que nous ayons notée est le mode de paiement. Dans une maison faisant l'article de joaillerie courant, il n'y a pas ou presque pas de crédit. Comme chaque vente porte sur des articles de prix relativement peu élevés, le paiement est fait comptant, par suite aucun des inconvénients qui résultent du crédit. Au contraire, le bijoutier-joaillier opérant avec la clientèle riche et se spécialisant dans la vente de la belle pierre est astreint à des crédits très longs; seul l'étranger le paye comptant, et les règlements se font dans certains cas tellement attendre, qu'une grande partie de son actif est formé de créances. Cette situation, jointe à l'importance des capitaux immobilisés dans la maison oblige le commerçant à demander à ses fournisseurs de très longues échéances, qu'il n'est pas rare de voir porter jusqu'à un an.

Le crédit chez un bijoutier-joaillier peut avoir son avantage: celui de « tenir » le client. En effet, l'acheteur retournera de préférence à la maison où il a un crédit ouvert, sachant bien qu'on ne lui demandera pas plus que précédemment de payer comptant. C'est l'une des causes de la disparition d'un grand nombre de fortunes dilapidées par les dépenses folles d'un fils de famille.

Le commerce de la belle joaillerie a encore de graves inconvénients, entre autres celui d'augmenter les risques de vols, de pertes et le nombre des articles démo-

dés, dernier inconvénient que le commerce de la joaillerie commune ne connaît pas, le stock en magasin étant constamment renouvelé. Enfin, l'importance des capitaux immobilisés en créances et la valeur des marchandises rend la cession de l'entreprise très difficile pour le joaillier spécialiste de bijouterie de grand prix.

Parlons maintenant de l'art de la vente chez un bijoutier-joaillier, car tout comme la taille, la vente est à la fois un art et une science.. Il ne suffit pas de savoir acheter, il faut savoir écouler sa marchandise. L'équilibre réside dans l'exercice raisonné de ces deux facultés. Il ne suffit pas d'avoir du goût pour choisir et de l'adresse pour vendre. Il faut adapter ce goût au genre de clientèle qu'on peut atteindre et rechercher la belle pierre ; belle seulement pour le centre d'écoulement choisi. En effet, certain genre de pierre et surtout certaines espèces de montures plaisent mieux à une catégorie spéciale de clients et c'est au commerçant à se conformer au goût de l'acheteur. Un exemple récent nous est donné par les soldats américains très amateurs de pierres précieuses ; mais contrariés dans leurs achats par notre genre de monture de bagues d'hommes. Chez eux, l'habitude étant de monter le diamant avec des griffes, tandis qu'en France, la pierre, dans la bague d'homme, est profondément enchassée dans le corps du bijou.

Il ne suffit pas d'avoir de belles pierres. Il faut savoir les exposer. On arrive alors à la grosse question de l'étalage, question très importante dans le commerce de la joaillerie, puisque l'acheteur doit être en quelque sorte attiré par le charme, la lumière, les dispositions avantageuses d'une pierre rare qui lui était auparavant totalement inconnue. La première fois, le promeneur regardera distraitement le bijou en passant, puis il reviendra, l'examinera avec plus d'attention, y songera en s'en allant. Dans la suite, il aimera à repasser devant l'étalage, d'abord poussé par la curiosité de savoir si l'objet a été vendu, puis par plaisir de le regarder, enfin le désir de l'acquérir deviendra si impérieux, que pres-

que toujours il succombera, quitte à se priver souvent des choses les plus nécessaires. Le bijoutier-joaillier doit donc prendre un grand soin de l'extérieur de sa maison et de l'agencement des bijoux dans les vitrines. Pour la joaillerie commune, les articles classés par série et par grande quantité ; pour la joaillerie riche, au contraire, quelques belles pièces isolées et bien en vue, attireront les regards. Dans les maisons parisiennes, les étalages sont défaits tous les soirs, les bijoux de valeur enfermés dans des coffres-forts pour la nuit, et le matin suivant on les replace dans les vitrines.

La situation du magasin est aussi très importante. Ordinairement, les bijoutiers-joailliers sont groupés dans les rues très passagères ou dans les mêmes quartiers. Ainsi à Paris, le grand centre de détail de la joaillerie fine est la rue de la Paix et le Palais Royal, tandis que la petite joaillerie se trouve plutôt sur les grands boulevards. De l'Opéra à la place Vendôme, ce n'est qu'une suite de grands magasins de joaillerie, interrompue de ci de là par quelques maisons de couture ou d'articles de grand luxe. Certains de ces bijoutiers-joailliers payent jusqu'à plusieurs centaines de mille francs de loyer, ce qui indique l'importance de leur chiffres d'affaires.

Enfin, il ne suffit pas d'avoir des marchandises avantageuses et de savoir les disposer dans son étalage, mais il faut savoir encore les faire connaître à l'acheteur. Il y a deux moyens pour cela : l'étiquetage et l'habileté de l'employé à faire valoir les qualités et la beauté d'une pierre. Je ne parle pas de ce deuxième moyen qui est souvent un talent inné ; tout au plus ferai-je remarquer que dans la vente de la joaillerie courante, une femme est préférable, tandis que dans le commerce de la grosse pierre la parole d'un homme a plus de poids dans le marché. L'étiquetage est une question sur laquelle bon nombre de commerçants sont divisés : Doit-on marquer les prix et les afficher, ou bien doit-on les laisser ignorer au client jusqu'à ce qu'il entre les demander? A mon avis, il faut distinguer, comme pré-

cédemment, entre la joaillerie fine et la joaillerie commune. Dans le premier cas, il sera bon de ne pas afficher de prix. Le coût élevé de cette sorte de bijoux pourrait effrayer l'acheteur qui aurait le temps de reconnaître l'inutilité de la dépense. Il est cependant une exception : l'article est affiché comme réclame. Il est reconnu en effet que des pierres d'une belle taille, étiquetées à des prix très élevés, impressionnent le client, l'intéressent et font valoir à ses yeux l'importance de la maison. Ainsi à Paris, il n'est pas rare de voir des bagues affichées 10, 15 et 20.000 francs. Mais on ne doit alors afficher que quelques objets et les placer surtout bien en vue dans l'étalage. Dans le commerce de joaillerie commune, tous les articles au contraire, doivent être marqués ; car le client sera tenté à la fois par la beauté et le bon marché du bijou, et ce bon marché doit lui être indiqué sans qu'il ait besoin d'entrer pour se renseigner.

Puisque nous parlons de l'étalage, disons quelques mots de la présentation des bijoux à l'acheteur. Ordinairement cette présentation est faite sur plateaux, surtout pour la joaillerie de valeur. Le grand avantage du procédé est d'offrir facilité pour le choix du client et surtout de diminuer les risques de vol. En effet, chaque bague, chaque broche est placée dans un trou correspondant et si l'on a soin de tenir toujours les plateaux au complet, il est facile de s'assurer d'un rapide coup d'œil, la vente terminée, du nombre de pièces manquantes.

Enfin, pour être complet sur les opérations touchant le commerce de détail du bijoutier-joaillier, il nous suffit d'ajouter que ce dernier est dans maintes occasions à même d'acheter des pierres précieuses non montées, soit de la part des voyageurs, soit surtout de la part du public, sous forme de bijoux usés ou démodés. La pierre est séparée de sa monture, car celle-ci le plus souvent n'est rachetée qu'au poids de l'or. Dans cette hypothèse, le commerçant donne les pierres à monter à des ouvriers bijoutiers de la ville ou à des

fabricants, suivant le modèle qu'il estime le mieux convenir à la couleur et à la forme de la pierre. Ces bijoux doivent être envoyés au contrôle tout comme les neufs; formalités que négligent trop souvent beaucoup de petits ouvriers joailliers de province. Les pierres précieuses ainsi remontées sont vendues aux prix courants, car ce trafic ne leur a pas fait subir de dépréciation et elles sont estimées à la même valeur que celles arrivant directement des mines.

Nous nous sommes étendus longuement sur la question du commerce du bijoutier-joaillier, car c'est lui le principal détaillant d'articles de joaillerie ; mais cependant il ne faut pas croire que le monopole de cette vente lui appartienne, en effet, un grand nombre d'autres commerçants trafiquent sur les pierres précieuses, parmi eux, nous citerons les revendeurs, les antiquaires, certains commerces de luxe, les monts de piété, etc.

Section quatrième. — **Débouchés des pierres fines dans l'industrie**

Les pierres précieuses ne sont pas employées seulement pour la parure; mais les plus communes et les moins belles d'entre elles trouvent un grand débouché dans la construction de différents objets ou outils servant à l'industrie. Leur emploi résulte de leur principale qualité : la dureté. En effet, on sait que les pierres fines ne peuvent être rayées par l'acier ni par d'autres corps que par elles-mêmes; elles sont par le fait même inusables : c'est la raison pour laquelle on les fait entrer dans la construction de certaines parties d'un grand nombre d'instruments ayant à subir des frottements et des efforts répétés et dont l'altération pourrait avoir de graves conséquences.

1° *Les outils industriels et les instruments de précision*

La principale pierre précieuse, la plus souvent employée dans la fabrication des outils industriels est le

diamant. En effet le diamant n'est pas toujours pur; on estime que le brut en produit un tiers de première eau, un tiers de diverses nuances et un tiers dont partie ne peut se tailler et partie s'emploie par les vitriers pour couper le verre et les glaces et par les diamantaires pour tailler les autres pierres.

Le diamant brut employé par les vitriers doit avoir la forme de l'octaèdre régulier, afin que les pointes en soient parfaitement aigües. Cette pierre nous vient principalement des mines de Bornéo, parce qu'elle est considérée comme plus dure que dans les autres mines. Actuellement le diamant du vitrier est souvent remplacé par des pierres reconstituées ou du saphir décoloré ou saphir industriel. Le « bort » ou « bord », sorte de diamant granulé et impropre à la taille, est employé aussi pour la même opération. Enfin le diamant noir ou « carbonatos », dont nous avons déjà parlé dans la première partie de notre étude, enchassé dans de l'acier fondu, sert pour les sondages en roches dures, pour la perforation des trous de mines, pour le dressage et le rhabillage des meules de moulin, pour le sciage des porphyres et autres pierres d'une grande dureté, pour la fabrication des filières, etc... (1)

Le diamant a été longtemps employé pour les instruments de précision. Mais actuellement il est remplacé par des agates, des rubis ou des saphirs dans la construction des chapes destinées à soutenir les pivots de nos boussoles, de nos balances, de nos compteurs ultra-précis, etc... Le rubis est principalement employé dans l'horlogerie; c'est sur cette pierre, dont la dureté est comparable à celle du diamant, que tournent les nombreux pivots d'une montre, de là cette distinction des mouvements de 10, 15, 20 rubis. On préfère pour cet usage les rubis d'Orient, parce qu'ils offrent plus de dureté. Calcutta est un gros fournisseur de ce genre de pierre.

---

(1) Cf. Dictionnaire Larousse illustré - Emploi industriel du diamant.

Le saphir trouve aussi une consommation considérable dans l'industrie des instruments de précision, entre autre la fabrication des phonographes. Un mineur australien tient actuellement à la disposition de nos fabricants un stock de 300.000 carats de saphirs industriels ; c'est dire l'importance des transactions auxquelles donnent lieu le commerce de cette pierre.

2° *Le commerce des pierres industrielles*

Il y a quelques années, ce commerce était très important en France et en Angleterre, qui exportaient sur les marchés du monde entier. Comme pour les diamants de parure, l'Amérique était le principal client de ces deux pays en ce qui concerne l'achat du diamant industriel. Elle en faisait une dépense énorme pour les appareils à forer à vapeur, dont se servent les constructeurs pour préparer les trous de mine dans les rochers qui encombrent New-York. En 1903, la France en a importé pour 185.407 dollars et en 1907, son total atteignait 1.518.876 dollars ; mais c'est l'Angleterre qui en faisait le plus grand commerce avec 7.106.920 dollars en 1907. Seulement, quelque temps avant la guerre, l'Allemagne s'était posée en concurrente sur le marché, en exportant des quantités considérables de pierres fausses ou scientifiques à des prix très bas. Les industriels croyant réaliser un bénéfice et se fiant aux allégations du courtier allemand, achetaient volontiers ces pierres. Le résultat fut qu'en 1913, le commerce du saphir naturel, principalement en Australie, pays producteur, tomba presque à néant. Mais à l'usage, ces pierres scientifiques s'usent plus rapidement et les industriels s'aperçurent trop tard qu'ils avaient été trompés (1).

Par pierres industrielles, nous entendons aussi tous les déchets de diamant ou pierres précieuses de moin-

(1) Cf. *La Suisse Economique* — Lausanne n° du 1er Octobre 1917 — Les Allemands et les pierres fines.

dre valeur, dont se servent les lapidaires pour la taille et le polissage.

Les importations de poudre de diamant en France ont bien baissé depuis 1903, époque où elles se chiffraient à 2.040.000 francs. Tombées en 1906 à 80.000 francs, à la veille de la crise, elles ne se sont élevées en 1907 à 605.000 francs que pour diminuer progressivement jusqu'en 1910. Avant la guerre, le chiffre d'exportation tendait à la hausse par suite de nouveaux essais de taille du diamant en France.

Nous avons vu que si le diamant ne pouvait se travailler qu'avec sa propre poussière, il n'en était pas de même pour les autres pierres fines de couleur. La substance la plus souvent employée dans la taille de ces dernières est l'émeri. Corindon granulaire, l'émeri n'est pas à proprement parler une pierre précieuse, mais sa nature est si identique avec la leur et son commerce si dépendant de celui des gemmes, que nous avons cru bon d'en parler. L'émeri provient en grande partie de l'île Naxos en Grèce. Il est en totalité expédié par le port de Syra, qui monopolise ce produit en vertu d'un privilège accordé par le gouvernement hellénique. L'exportation augmentait chaque année avant la guerre : de 6.630 tonnes en 1908, elle passait à 8.192 tonnes en 1909 et à 12.589 tonnes en 1910. Voici d'ailleurs pour 1910 les chiffres de la répartition des envois :

	Tonnes	Kg.
Rotterdam	4.796	»
New-York	2 631	500
Liverpool	1.519	100
Anvers	1.210	»
Boston	1.130	»
Brême	600	»
Le Havre	571	»
Philadelphie	101	500
Naples	30	»
Londres	»	50
Total	12.589	150

Pendant la guerre, le commerce des pierres fines industrielles a subi de graves atteintes : la marchandise

étant très rare et les demandes plus nombreuses par suite des constructions de guerre. En effet, nos filières, nos boussoles, nos balances, nos compteurs et en général tous les instruments de précision employés dans l'aviation, l'artillerie, le génie, etc..., réclament une grande quantité de pierres précieuses dans leur construction. La crise provient encore plus du manque d'ouvriers lapidaires, spécialisés dans cette taille, que du manque de matière brute. Un fabricant parisien m'a dit qu'il devait encore se trouver un de ces spécialistes à Asnières ; encore n'en était-il pas bien sûr ! Quelques lapidaires de la capitale se sont mis au travail, mais la main-d'œuvre manque évidemment. Enfin la principale raison, il faut l'avouer, est que ces pierres nous arrivaient autrefois toutes taillées de Suisse ; mais aujourd'hui, la France n'exporte plus de saphirs, ni de rubis en République helvétique, et les ouvriers de Genève et d'ailleurs ne peuvent, à cause du manque de matière première, satisfaire à toutes les demandes.

Beaucoup de journalistes ont soupçonné les allemands de continuer pendant la guerre à nous envoyer leurs pierres fausses, ce qui serait une des causes du malaise actuel dans ce commerce. Il ne faut pas exagérer. D'ailleurs la récente affaire de trafics avec l'ennemi, dont nous parlerons dans la suite, a prouvé, bien au contraire, que les Allemands achetaient en France et constituaient des stocks pour l'après-guerre.

Si tous les fabricants d'instruments de précision se plaignent de la crise, ils n'ont pas l'air, par contre, d'être absolument sûrs des moyens à employer pour y remédier. Faut-il permettre l'exportation ? Faut-il faire venir des ouvriers ? N'étant pas assez compétent sur la question, je me contenterai de faire remarquer que si les lapidaires avaient su attirer les quelques ouvriers belges spécialistes et réfugiés en France, et que les Anglais, à prix d'or, ont réussi à embaucher dans leurs nouvelles tailleries, ils auraient résolu avantageusement le problème.

CHAPITRE TROISIÈME

LES CLIENTS

Section première. — L'acheteur et le commerce de la joaillerie

Avant d'étudier le commerce international des pierres précieuses, je me permettrai certaines remarques sur les acheteurs et le commerce de joaillerie en général. Je ne prétends pas que ces remarques soient exemptes de critiques, elles sont basées seulement sur l'observation personnelle des faits, complétée de quelques nuances de pratique.

Dans notre précédente étude sur le commerce en détail de la joaillerie, nous avions fait une distinction entre la joaillerie riche et la joaillerie commune. Dans le même ordre d'idées il faut diviser les clients en deux classes : les acheteurs de joaillerie fine et les acheteurs de joaillerie courante. Comme cela se conçoit, la première classe est formée, sauf dans les temps de crise comme la guerre actuelle, de gens de condition aisée, tandis que la seconde comprend principalement la population ouvrière et rurale du pays.

La clientèle de la belle joaillerie est plus difficile à servir ; elle exige des bijoux montés selon son goût : une forme, un dessin qu'elle a remarqués. Si elle ne regarde pas à l'importance de l'achat, il faut par contre passer par tous ses caprices : porter à domicile, envoyer par poste, faire des diminutions de prix, car, bien que cela paraisse extraordinaire, le marchandage est très fréquent : cela tient probablement à trois causes principales : 1° la marchandise n'a pas de prix marqué ;

2° l'importance du marché ; 3° l'habitude d'obtenir des concessions. C'est un fait à remarquer que la clientèle aisée discute beaucoup plus sur les prix que la clientèle ouvrière. Un ouvrier ne marchandera jamais parce qu'il sait bien qu'il n'obtiendra pas de rabais ; son achat étant d'ordinaire moins important.

Enfin, et je l'ai déjà signalé, le principal écueil de cette vente est le paiement à terme ou le plus souvent sans date fixe. Si bien que les sommes avancées par suite de la valeur de la marchandise se trouvent être considérables, et une partie de l'avoir du négociant est constitué ainsi en créances dont il devra attendre le règlement pendant plusieurs années et qui même dans certains cas seront irrécouvrables ; l'acheteur ruiné ne possédant que son nom pour tout crédit.

La clientèle de la joaillerie commune n'est pas exigeante, elle n'impose pas son goût au commerçant. La vente est rapidement conclue sur la présentation d'un choix, et le paiement a lieu au comptant. Dans une maison de commerce faisant ce genre d'affaires, le débit est ordinairement très grand, par suite, diminution de la perte résultant des articles démodés. Le stock est renouvelé constamment. Enfin la valeur relativement moins élevée des marchandises, abaisse heureusement le montant des fonds immobilisés dans le commerce. Je pourrai même ajouter que la personnalité du bijoutier-joaillier disparaît alors presque totalement ; il n'est plus qu'un simple détaillant, vendant au prix marqué, tout comme un épicier ou un employé de grands magasins : la connaissance du métier devient de plus en plus inutile. Combien de bijoutiers-joailliers au détail sont dans l'impossibilité actuellement d'estimer un diamant à sa vraie valeur, ou même de distinguer une pierre de couleur naturelle de son imitation ? A la tête d'un nombreux personnel, le commerçant est devenu un véritable brasseur d'affaires et la principale qualité exigée de lui est l'habileté et la connaissance approfondie des transactions commerciales. Où sont les vieux joailliers

attachés à la cour royale, avec lunettes d'or et calotte de velours, et quelque peu alchimistes?

Avant la guerre, une grande partie des acheteurs de joaillerie riche étaient des étrangers. Principalement sur la place de Paris, qui était réputée dans le monde entier pour l'élégance et la beauté de ses bijoux. Depuis 1914, les clients étrangers qui sont venus visiter nos magasins de luxe sont plutôt rares, ils ont été remplacés dans une certaine mesure par les possesseurs de nouvelles fortunes. De même, la classe ouvrière, par suite de l'amélioration des salaires, est devenue une clientèle importante pour le commerce de la joaillerie. Les ouvriers, très souvent, portent sur eux en bijoux et pierres précieuses, toutes leurs économies. Ils estiment qu'aucun placement n'est plus sûr. Ils se basent sur cette idée communément répandue dans le public : l'or et les pierreries ne perdront jamais leur valeur, et si une crise économique vient à se produire, il sera facile à l'acheteur de réaliser l'épargne en vendant ses bijoux ; tout en ayant eu l'immense avantage d'en profiter précédemment.

Section deuxième. — Les pays importateurs et les clients de la France

Nous avons déjà indiqué précédemment l'importance des transactions auxquelles donne lieu le commerce des pierres précieuses, en évaluant approximativement le montant des diamants existant dans le monde à près de 6 milliards ½. A l'aide de statistiques, nous allons essayer de montrer que ce chiffre n'est pas au-dessus de la vérité. Nous diviserons notre étude en deux parties : le commerce de la France avec les pays étrangers et la concurrence étrangère et le commerce international.

1° *Le commerce de la France avec les pays étrangers*

Avant la guerre, la France était, avec l'Angleterre, le principal pays négociant en pierres précieuses et

joaillerie. Si l'Angleterre était plutôt le fournisseur de la pierre brute, la France était par contre le détaillant de la pierre taillée et du bijou monté. Le système général du trafic, principalement du diamant, était le suivant : les pierres brutes importées directement des mines sur le marché de Londres, prenaient trois directions différentes, Paris, Anvers et Amsterdam. Une partie du stock reçu à Paris était expédié en Belgique ou en Hollande pour y être taillé, l'autre partie était destinée à l'Amérique ou aux autres débouchés à l'étranger. Les pierres que Londres envoyait en Belgique ou en Hollande, se concentraient pour la plupart après la taille à Paris : d'où l'on voit que la capitale française réunissait une part importante du commerce européen des gemmes.

Voici les chiffres des importations françaises pour quelques années, communiqués par la direction générale des douanes du ministère des finances.

Années					
1912	218.553	hectogrammes, soit	environ	109.276.500	carats
1913	153.326	—	—	76.663.000	—
1914	87.454	—	—	43.727.000	—
1915	29.411	—	—	14.705.500	—
1916	137.588	—	—	68.894.000	—

Ces chiffres pourraient paraître extraordinaires, mais il faut considérer qu'ils représentent le total des importations de pierres gemmes de toutes sortes, brutes ou taillées et par suite qu'un diamant venant d'Angleterre, expédié en Belgique et revenant en France après la taille, figure deux fois pour sa valeur sur les livres de la douane.

Les exportations de pierres précieuses étant effectuées en majeure partie par la poste et d'autre part la diversité des produits qui sont classés parmi les pierres gemmes étant très grande, il est tout à fait impossible d'en déterminer la valeur même approximativement. Aussi nous contenterons-nous de donner les rapports des douanes ou consulats dans les principaux pays importateurs et clients de la France.

En premier lieu se placent les Etats-Unis qui sont le plus important acheteur de pierres précieuses. La France exporte dans le nouveau monde presque uniquement des pierres taillées et non montées, car le tarif américain sur l'entrée des bijoux montés est devenu à peu près prohibitif en vu de protéger le travail national.

Voici un tableau des différentes importations françaises en pierres fines aux Etats-Unis :

Années	Diamants nont aillés	Diamants taillés	Pierres de couleur taillées	Joaillerie
	Dollars	Dollars	Dollars	Dollars
1905	415.558	2.707 522	3.702.918	376.478
1906	944.576	5.007.792	2.625.654	750.165
1907	1.518.876	3.390.955	5.012.717	649.270
1908	645.793	1.086.809	5.412.284	231.001
1909	1.122.681	2 388.872	2.891.659	786.643

Bien que l'exportation de la joaillerie française ne soit rien en proportion des envois de pierres non montées, la France occupe la première place dans cette importation, car le bijou parisien a grande vogue et est très demandé par le riche new-yorkais de la cinquième avenue. Il est à remarquer la baisse générale en 1908 des importations ; cela tient à la fameuse crise économique qui prit naissance en Amérique et dont nous avons déjà parlé.

Le principal client de la France après les Etats-Unis pour l'achat des pierres précieuses, était avant la guerre, l'Autriche-Hongrie. Ce commerce constituait en effet à lui seul le tiers environ du total des exportations françaises dans ce pays. Voici les chiffres pendant cinq années, qui montrent combien les débouchés étaient sûrs et solidement établis :

Année					
1905	valeur 5.300.000	couronnes,	soit environ	4.770.000	fr.
1906	— 5.900.000	—	—	5 310.000	—
1907	— 4 600 000	—	—	4.140.000	—
1908	— 4.600.000	—	—	4.140.000	—
1909	— 5.600.000	—	—	5.040.000	—

Après l'Autriche-Hongrie vient la Suisse, dont les transactions avec la France atteignaient pas moins de 2 millions de francs avant la guerre. Actuellement, comme nous l'a montré l'instruction ouverte dans les premiers jours d'avril 1918 sur l'écoulement illicite des gemmes en pays ennemi par l'intermédiaire de la Suisse, le chiffre de l'exportation était passé de 2 millions à une vingtaine de millions; mais ce n'est qu'une situation passagère créée par les accaparements de l'Allemagne.

Un client non moins important du commerce français est les Iles Philippines. Les diamants sont importés de Paris par la Sibérie sous forme de colis postaux. Les bijoutiers français de Manille qui sont en assez grand nombre, montent eux-mêmes les pierres au goût du client. La joaillerie non montée comprend surtout des diamants. Ainsi en 1911, les pierres de couleurs ne représentent que 6.901 dollars du chiffre d'exportation, alors que la valeur des diamants atteint 305.138 dollars. Pour la joaillerie montée, le débouché des articles est plus difficile. le commerce est en effet fortement concurrencé par les Etats-Unis où la main-d'œuvre et l'outillage permet de faire meilleur marché; en outre, des droits prohibitifs comme aux Etats-Unis, facilitent l'envoi des bijoux fabriqués dans la métropole. Malgré cela, par le dessin et le fini de nos articles, nous luttons avantageusement : en 1909 par exemple, nous avons exporté aux Iles Philippines pour 18.039 dollars de joaillerie contre 19.194 dollars exportés d'Amérique. A l'encontre de notre commerce en général aux Iles Philippines qui était en diminution sensible, les envois de pierres précieuses qui en 1911, représentaient le quart des importations françaises, ont quintuplé en quatre années. Depuis 1911 ils n'ont pas cessé d'augmenter. Voici d'ailleurs les chiffres fournis par le consulat de France à Manille :

Années					
1908	valeur	62.505	dollars, soit	environ	312.525 fr.
1909	—	114.978	—	—	574.890 —
1910	—	238.166	—	—	1.190.330 —
1911	—	312.039	—	—	1.660.195 —

La Russie est aussi un important débouché pour le commerce des pierres précieuses. La France y exportait en 1911 pour 408 livres russes, soit pour une valeur approximative de 1.020.000 francs en pierres fines, demi fines, naturelles, artificielles, brutes ou taillées à facettes (1).

Au Canada, les importations françaises ont été pendant les années fiscales 1908-1909 et 1909-1910 respectivement de 138.728 dollars (693.640 fr.) et de 106.860 dollars (534.300 fr.) de pierres précieuses de toutes espèces.

Les Indes achètent beaucoup de joaillerie à nos fabricants parisiens qui sont les principaux fournisseurs de la place. En 1909, nous avons expédiés aux Indes pour 162.761 roupies, soit environ pour 406.900 francs de notre monnaie, d'articles divers de joaillerie.

Dans la République Argentine, sur un total de 489.795 francs de pierres précieuses montées et non montées importées en 1909, la France figure pour la somme de 358.200 francs.

L'Australie fait venir aussi de notre pays quelques camées et gemmes; voici les chiffres pour quatre années.

Années					
1905	valeur	2.389	livres sterling,	soit environ	59.725 fr.
1906	—	7.878	—	—	196.950 —
1910	—	3.971	—	—	99.275 —
1911	—	3.883	—	—	97.075 —

Les importations françaises sont peu importantes sur le marché australien, par rapport à celles des autres pays. Ainsi la Belgique y expédie annuellement pour plus de un million de francs de pierres fines taillées.

On peut citer encore comme autre pays clients de la France: la Bulgarie et l'Ile Maurice. En Bulgarie, les négociants français, avant la guerre, étaient les maîtres du marché; avec plus de 70.000 francs de vente. Il en est de même à l'Ile Maurice, possession anglaise d'Afri-

(1) Cf. *Moniteur officiel du Commerce*, 1911.

que, où nos exportations ont atteintes en 1908 : 17.028 roupies (42.570 francs) sur un total de 29.909 roupies (74.772 francs). La différence composée d'articles bon marché vient d'Allemagne et de Suisse. Le commerce pour le courtier français est très facile dans cette contrée ou la langue française est parlée couramment, et les journaux et la publicité rédigés en français, surtout si le négociant arrive au bon moment, d'avril à juin, après les cyclones, c'est-à-dire lorsque les habitants évaluant les bénéfices de leurs récoltes, songent aux plaisirs et au luxe.

Enfin, malgré que l'Afrique du Sud soit le grand fournisseur du diamant et de l'or, le commerce de la joaillerie y est très développé, la fabrication indigène étant presque inconnue. Les importations françaises au Transvaal, peu importantes, ont été les suivantes pour les années 1909 et 1910 :

Années					
1909	valeur	508	livres sterling,	soit environ	12.700 fr.
1910	—	653	—	—	16.325 —

Il y a une trentaine d'années, paraît-il, une maison de Paris avait ouvert une succursale à Johannesbourg, qu'elle fut obligée de fermer au bout de deux ans. Actuellement que la ville est devenue tout à fait européenne, il y aurait peut-être intérêt à renouveler l'essai, d'autant que la voie est toute tracée par la grande maison Mapin et Webb, de Londres, dont les succursales ouvertes au Transvaal ont parfaitement réussi.

La France livre encore des pierres précieuses montées ou non montées, à d'autres pays, mais ceux que nous avons nommés sont, sinon les plus importants, du moins les clients les plus sûrs et ceux qui estiment le plus notre industrie nationale de la joaillerie. Pour terminer nous donnons un tableau général des importations françaises annuelles de diamants ou pierres fines de valeur, suivant leur importance dans les différents pays :

	Valeur en francs	
Etats-Unis	40.000.000	de francs
Autriche-Hongrie	4.500.000	—
Suisse	2.000.000	—
Iles Philippines (pierres montées et non montées)	1.500.000	—
Russie	1.000.000	—
Canada	650.000	—
Indes (pierres montées et non montées)	400.000	—
République Argentine	360.000	—
Australie	100.000	—
Bulgarie	70.000	—
Ile Maurice (pierres montées et non montées)	44.000	—
Transvaal (pierres montées et non montées)	16.000	—
Total	50.640.000	de francs

C'est donc pour plus de 50 millions de francs de petits cristaux, dont le volume tiendrait sûrement dans une grande malle, que la France exportait annuellement avant la guerre, sur les marchés du monde entier.

2° La concurrence étrangère et le commerce international

Nous allons maintenant examiner successivement les divers débouchés dans chaque pays et les principaux fournisseurs du marché. Nous commencerons par les Etats-Unis qui est le plus grand consommateur. Les importations dans ce pays ont atteint des valeurs considérables. Depuis vingt ans, les Etats du Nord Amérique ont importé pour près de 2 milliards 500 millions de francs de pierres précieuses ; les entrées des pierres dans la seule année de 1916 se chiffrent à plus de 250 millions de francs. Voici le tableau de ces importations pendant ces 16 dernières années :

Année 1901	11.376.071	dollars
— 1902	12.732.670	—
— 1903	15.574.598	—
— 1904	10.028.452	—
— 1905	16.396.513	—

Année	1906	21.997.057	dollars
—	1907	23.803.731	—
—	1908	12.236.739	—
—	1909	18.544.393	—
—	1910	30.012.000	—
—	1911	40.278.000	—
—	1913	46.137.328	—
—	1914	19.276.391	—
—	1915	25.995.804	—
—	1916	51.482.262	—
—	1917	36.392.903	—

Dans ces importations, nous avons vu que la France tenait une bonne place; il faut distinguer cependant suivant les catégories de pierres. En effet, pour les diamants taillés c'est la Hollande qui est le principal fournisseur du marché américain (20 à 50 millions de francs annuellement). Pour les diamants bruts, c'est l'Angleterre (10 à 25 millions de francs annuellement), et enfin pour les pierres de couleurs taillées et la joaillerie la France arrive au premier rang avec respectivement 10 à 25 millions et 2 à 4 millions de francs. D'ailleurs voici quelques chiffres communiqués par le Consulat français de New-York.

Importations en diamants non taillés aux Etats-Unis

L'Angleterre, grâce à ses mines du Cap, figure pour les sommes suivantes:

Année	1898	1.100.856	dollars
—	1901	5.608.901	—
—	1905	5.777.237	—
—	1906	6.964.543	—
—	1907	7.106.920	—
—	1908	2.316.071	—
—	1909	5.600.000	—

La Belgique occupe la seconde place. Ses envois ont grandement augmenté depuis 1904, bien qu'elle n'ait

prit vraiment rang parmi les pays importateurs que depuis 1901. En 1905, le chiffre d'expédition des diamants non taillés de ce pays dépassait 2.900.000 dollars. En 1909, malgré la crise financière, il atteignit 1.827.800 dollars; depuis il n'a cessé d'augmenter. Les fournisseurs, par ordre d'importance, sont ensuite la France et la Hollande. La France n'a dépassé la Hollande que depuis une dizaine d'années comme nous le montre le tableau suivant:

	Importations hollandaises		Importations françaises	
Année 1904..	1.347.642	dollars	191.294	dollars
— 1905..	239.242	—	415.558	—
— 1906..	567.572	—	944.576	—
— 1907..	742.681	—	1.513.876	—
— 1908..	145.298	—	645.793	—
— 1909..	615.237	—	1.122.681	—

Importations en diamants taillés

La Hollande, avec ses importantes tailleries, a tenu longtemps la première place sur le marché américain de la pierre façonnée. Voici quelques chiffres de ses transactions:

Année 1901....................	5.767.170	dollars
— 1905....................	7.804.594	—
— 1906....................	10.192.821	—
— 1907....................	11.458.654	—
— 1908....................	3.688.050	—
— 1909....................	8.792.737	—

Mais la Belgique l'a dépassée depuis quelques années, il est vrai que beaucoup de marchandises, travaillées aux Pays-Bas, sont vendues à Anvers. Le rapport du Département des finances aux Etats-Unis, donnent les chiffres suivants comme importation en diamants taillés, pour l'année 1911:

Belgique	10.440.556	dollars
Pays-Bas	9.330.157	—
France	2.913.594	—
Angleterre	1.591.019	—
Allemagne	99.352	—
Suisse	3.412	—

Importations des pierres précieuses taillées autres que le diamant aux Etats-Unis

Celles-ci sont relativement peu importantes, elles ne dépassent pas 500.000 dollars pour tous les Etats-Unis.

Importation des pierres précieuses taillées mais non montées, autres que le diamant aux Etats-Unis

C'est la France qui occupe le premier rang dans la vente de cette catégorie d'articles. Ensuite viennent l'Allemagne et l'Angleterre. La Hollande qui autrefois faisait un commerce important de pierres taillées de couleurs (environ 6 millions de dollars en 1893) a pour ainsi dire disparue du marché. Voici les chiffres d'exportation des trois principaux pays fournisseurs :

Années	France		Allemagne		Angleterre	
1905	3.702.918	dollars	607.867	dollars	1.064.265	dollars
1906	2.625.654	—	839.028	—	1.377.011	—
1907	5.012.717	—	761.218	—	664.929	—
1908	5.412.284	—	585.107	—	235.227	—
1909	2.891.659	—	553.788	—	706.209	—

Nous avons longuement parlé du marché américain, parce que c'est le plus grand débouché de pierres précieuses du monde entier, et qu'il est intéressant pour le commercant de connaître la nationalité des principaux fournisseurs. Pour les marchés d'Autriche-Hongrie et de Suisse, le principal concurrent de la France est l'Allemagne, pour les Iles Philippines ce sont les Etats-Unis. En Russie, l'importation des pierres précieuses est assez importante, elle représente une valeur

de 800.000 à 2.000.000 de roubles, s'élevant en 1911 jusqu'à 2.245.057 roubles, soit environ 8.980.228 fr. de cette monnaie. Les importations russes se répartissent ainsi dans cette même année 1911 :

Allemagne.........	1.536	livres russes,	soit	3.840.000	francs
Afganistan.........	469	—	—	1.172.500	—
France	408	—	—	1.020.000	—
Perse	321	—	—	802.500	—
Autriche-Hongrie ..	320	—	—	800.000	—
Autres pays.......	125	—	—	312.500	—

En plus de cela, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, l'Autriche-Hongrie et d'autres pays, exportent en Russie pour 93.393 roubles (373.572 francs) d'ambre jaune. La France ne prend pas part à cette exportation.

Pour lutter contre la concurrence des places allemandes de Pforzheim et du Hanau, il est recommandé aux fabricants français d'envoyer des représentants parlant la langue du pays, afin d'étudier les goûts des clients et les habitudes du marché. Ainsi la joaillerie bon marché, les similis et les pierres imitations sont d'un placement aisé en Russie.

Le Canada est aussi un acheteur important de pierres précieuses et surtout de joaillerie par suite du manque complet de fabrication indigène. Les importations en diamants non montés pour les années 1909 et 1910 ont été les suivantes :

Année 1909	1.191.467	dollars,	soit environ	5.957.335	francs
— 1910	1.902.710	—	—	9.513.550	—

D'autre part, le Canada a importé en 1910, pour 1.337.431 dollars (6.687.155 fr.) de bijouterie-joaillerie. Les pays importateurs sont par ordre d'importance : les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France. Nos bijoux sont très estimés pour leur valeur artistique et le fini de leur fabrication. Certaines catégories de pierres sont préférées. Enfin, dans la bijouterie imitation, la pierre sertie ou « collée », est peu demandée, on lui préfère la pierre griffée.

La consommation des diamants et pierres fines est très grande aux Indes Britanniques. Les indigènes ont l'habitude de placer leurs économies en bijoux, qu'ils font porter à leurs femmes ; et de nos jours, les Parsis préfèrent acheter des diamants et pierres précieuses que des bijoux d'or. Les deux pays grands fournisseurs de diamants taillés, sont la Belgique et la Hollande. Les Indes importent aussi de la joaillerie pour 512.000 roupies environ, soit 1.272.000 fr., dont 143.000 roupies (357.500 fr.) provient de l'Angleterre, et 163.000 roupies (407.500 fr.) de la France. Les principaux marchés sont Bombay, Calcutta, Madras, Rangoon, Colombo, Delhi et Bénarès. Chaque place se spécialise dans un genre d'article, ainsi : Bombay peut être considéré comme le centre du marché du diamant ; on y vend tous les genres, mais principalement les qualités moyennes.

Madras se caractérise par la demande de pierres finement taillées et d'une grosseur au-dessus de la moyenne ; les acheteurs sont peu nombreux, mais très riches.

Calcutta se spécialise dans le commerce de l'article de qualité inférieure, pierres imitations, similis et principalement les roses plates à 1 ou 2 livres sterling le carat. C'est cette vente qui donne aux marchands indiens peut-être, les plus gros bénéfices. En effet, les prix à Calcutta sont invariables, aussi lorsque les cours baissent à Amsterdam, les négociants réalisent-ils des profits importants.

Rangoon achète diverses qualités de pierres, mais préfère le diamant à reflet jaune. D'autre part, la monture des pierres diffère dans cette ville, les joailliers cachant la partie supérieure du brillant dans le corps de la bague.

Colombo est un débouché de moindre importance : les petits diamants sont de bonne vente. Enfin Delhi et Bénarès exigent souvent des pierres choisies pour la fabrication d'objets de grand luxe.

Après les Indes, nous pouvons citer la République Argentine (1) qui importe pour plus de 500.000 francs de pierres précieuses annuellement. La plus grande partie vient de Paris et d'Anvers; les vendeurs Italiens et Syriens sont nombreux. Voici le chiffre d'exportation en 1909 pour trois pays :

France	358.200 fr.
Angleterre	43.155 fr.
Allemagne	24.315 fr.

Environ 400 maisons de joaillerie-bijouterie se partagent les ventes à Buenos-Ayres. Les trois quarts de ces commerçants sont italiens. Les autres, à part quatre ou cinq bons magasins français, sont des marchands espagnols. Les Allemands, afin de placer leurs pierres imitations, travaillent activement le marché par l'intermédiaire de voyageurs.

L'Australie est un important marché. A la fois lieu de production et grand débouché pour la joaillerie et les pierres taillées européennes, ce pays fait un grand trafic de pierres fines. Les gemmes extraites de ses mines sont expédiées en Europe pour y être travaillées, l'industrie de la taille et du montage des pierres étant inconnue en Australie. Ainsi en 1910, Victoria a exporté en Belgique pour 40.650 francs de camées et pierres précieuses, et en Allemagne pour 51.300 francs. Par contre, l'Australie importe pour plus de 3.000.000 de la même marchandise. Voici pour les deux années 1910 et 1911, les chiffres d'importation :

Année 1910	Livres sterling
Belgique	43.105
Royaume-Uni et ses colonies	16.208
Allemagne	13.902
Hollande	9.182
France	3.971

Année 1911	Livres sterling
Belgique	47.484
Hollande	24.935
Royaume-Uni et ses colonies	22.357
Allemagne	12.866
Brésil	2.682
France	3.883

(1) Cf. *Moniteur officiel du Commerce*, Mars 1910.

Un autre pays producteur offrant un débouché similaire aux articles de joaillerie, est le Transvaal. Quoique l'Afrique du Sud soit le grand fournisseur de diamant et d'or du monde, toute la joaillerie, sauf quelques rares exceptions, provient d'Europe. Son importation annuelle dépasse 5.500.000 francs. Voici les chiffres pour 1909 et 1910 :

	Année 1909		Année 1910	
Royaume-Uni.......	142.482	livres sterling	118.335	livres sterling
Allemagne..........	6.173	—	3.556	—
Autriche-Hongrie ...	609	—	311	—
France	508	—	653	—
Etats-Unis..........	326	—	624	—
Divers...............	525	—	290	—
Total......... ..	150.623	ou (3.765.575 fr.)	222.789	ou (5.559.725 fr.)

Comme autre pays acheteur de pierres précieuses, nous pouvons encore citer la Bulgarie, dont les importations en 1909 se sont réparties ainsi :

Autriche-Hongrie.....................	13.000 fr.
France................................	70.000 fr.

Les Iles Hawaï, qui importent pour 130 dollars de pierres précieuses, dont 74 de la Nouvelle-Zélande et 51 de la Chine : le Pérou avec 28.012 livres péruviennes (700.000 fr.) en 1908 et 22.034 livres péruviennes (550.000 fr.) en 1909 ; la Chine, qui figure sur les statistiques pour la modique somme de 4.400 tails ; enfin le Japon, depuis une vingtaine d'années, s'est révélé comme un important acheteur de pierres précieuses (1). Depuis 1914 principalement, par suite d'une prospérité résultant de la guerre, le commerce des gemmes a pris une extension considérable dans le royaume nippon. Le tableau suivant, montrant la vente annuelle des diamants sur les marchés japonais, en est la meilleure preuve :

1908	425.000 yens (soit 1.062.500 fr.)		1913	560.000 yens
1909	560.000 —		1914	780.000 —
1910	510.000 —		1915	1.200.000 —
1911	590.000 —		1916	1.600.000 —
1912	670.000 —		1917	1.860.000 — (soit 4.650.000 fr.)

(1) Cf.) *La Victoire Economique*, 11 bis, rue de Suresnes, n° du 27 avril 1918.

Dernièrement. une taillerie s'est même montée au Japon. Elle a fait venir une machine spéciale de Hollande, et sur ce modèle en a fait construire 16 par une fabrique d'Osaka. Une seule chose manque : la main-d'œuvre. La nouvelle maison espère y remédier par l'embauchage de spécialistes européens qui enseigneront leur métier aux ouvriers japonais. Si l'essai réussit, cela pourrait constituer un grave péril pour notre commerce national en Orient. D'après l'attaché commercial anglais à Yokohama, le Japon en effet, lorsqu'il aura suffisamment développé sa nouvelle industrie, pourra facilement s'emparer de l'énorme débouché de diamants de l'Inde, des Philippines, de la Chine et des Indes Orientales néerlandaises. Aux commerçants de veiller et à nos dirigeants de faciliter par des mesures appropriées les exportations françaises vers ces pays.

Section troisième. — **Les débouchés d'après-guerre**

Combien de livres, d'études, d'articles, n'a-t-il pas été écrit sur cette question de l'après-guerre? Que sera l'après-guerre? Enigme troublante qui a mis à la torture depuis plusieurs années les cerveaux de nos écrivains. Sans m'avancer sur ce terrain dangereux, je me bornerai à indiquer le champ ouvert à nos commerçants en pierres précieuses.

Commençons par l'Angleterre. Ce pays est appelé à devenir encore plus qu'avant la guerre, le grand centre du commerce du diamant. Les relations commerciales entre Londres, fournisseur de pierres brutes et peut-être dans un avenir prochain, de pierres taillées, et de Paris, grand fabricant de bijoux, seront plus étroites que jamais. Les principaux articles qui trouveront un débouché facile sont les colliers, broches, chaînes et bracelets (ces deux derniers articles venant surtout de Genève), les porte-bonheur, bagues, boucles d'oreilles ornés de diamants, émeraudes, rubis, saphirs ou autres pierres précieuses. Les bijoux avec brillants et monture de platine sont très recherchés. Les joailliers de

Londres n'écoulaient pas nos produits seulement en Angleterre, mais encore en Irlande. Il y a là un fait intéressant à noter. En effet, nos négociants ne pourraient-ils supprimer ces intermédiaires en exportant directement dans ce pays? Les voyageurs de maisons françaises, en visitant leurs clients de Londres et des villes anglaises ne pourraient-ils pas pousser jusqu'en Irlande? On assure que les bijoutiers de Dublin, de Belfast, désireraient vivement recevoir des articles directement de France, espérant obtenir de meilleures conditions. Avant de faire l'essai les commerçants devront étudier avec soin le marché et les goûts spéciaux de la clientèle ; ainsi il sera utile de savoir que les motifs de décoration les plus populaires en Irlande sont le shamrock, la lyre et la tara-brooch, de même qu'il est d'usage d'accorder des crédits de 9 mois à un an.

A côté de l'Angleterre, nous pouvons citer l'Italie, comme débouché d'articles de joaillerie, appelé à prendre une plus grande importance après la guerre. Les bijoux français se sont implantés dans ce pays dès le XVIII[e] siècle, et sont très estimés encore actuellement, mais le commerce de la joaillerie en Italie eut à supporter une véritable crise dans les quelques années qui ont précédées la guerre. Cette crise fut aggravée encore par le titre inférieur de l'or employé dans la fabrication, les longues échéances résultant des difficultés d'écoulement et l'augmentation des stocks provenant de faillites. L'absence de tout poinçon de contrôle n'arrêta pas la crise, bien au contraire. La guerre, par suite du manque de fabrication, a dû dégorger le marché, et, après la paix, il sera facile aux négociants français de s'emparer d'une partie des importations étrangères en Italie, principalement en ce qui concerne le beau bijou et la belle pierre.

L'Allemagne sera, après la guerre, amoindrie commercialement autant que militairement. La place qu'elle occupait dans le marché des pierres précieuses, pourra donc lui être avantageusement disputée. A ce point de

vue, nous citerons deux pays où les exportations austro-germaines étaient très importantes : ce sont la Roumanie et la Suède. En 1914, l'Autriche et l'Allemagne ont envoyé en Roumanie 667 kilogs, soit pour une valeur de 1.337.500 francs de bijoux or, platine, avec pierres fines ou fausses, tandis qu'en Suède, les voyageurs de ces deux pays visitaient régulièrement la clientèle se conformant à son goût, et faisant fabriquer suivant les données de la commande passée, tout en respectant les usages locaux de paiement, qui sont : au comptant 2 % d'escompte et à 6 mois net.

Un autre pays susceptible d'offrir un débouché au commerce français est le Chili. La belle joaillerie et les diamants sur papier arrivaient pour une bonne part de Paris. La mode au Chili avant la guerre était aux bijoux de platine montés avec perles, pierres et brillants blancs ; mais je crois que notre joaillerie commune pourrait aussi concurrencer avantageusement les articles américains sur ce marché.

Enfin nous terminerons notre énumération par le pays qui est appelé à devenir après la guerre le plus important débouché des articles manufacturés de l'Europe et du monde entier (1), la Chine. Longtemps fermée aux étrangers, la Chine, depuis une dizaine d'années, s'est ouverte lentement au commerce et en même temps aux usages et aux modes européennes. La population, presque exclusivement agricole, commence à éprouver un besoin de luxe et de parure qui est une des conséquences des progrès de la civilisation dans le pays. Les Anglais, les Américains et les Japonais l'ont bien senti, aussi n'ont-ils pas attendu pour envoyer des stocks de bijoux bon marché ornés de pierres fines de couleur ou d'imitation. Le diamant monté est à peine apparu sur le marché, cependant sa réussite dans l'avenir ne fait aucun doute. Comme les maisons étrangères

(1) Cf. *L'Exportateur Français*, n° spécial, Foire de Bordeaux 1918.

ne peuvent s'installer sur le territoire chinois en dehors des concessions, le moyen recommandé à nos joailliers français est d'ouvrir des maisons en association avec des commerçants indigènes, sans oublier toutefois que le chinois de son naturel est très méfiant et qu'une exposition des articles est nécessaire, le catalogue étant sans effet pratique sur les naturels de ce pays. D'ailleurs, en règle générale, il ne faut pas oublier que chaque race, chaque pays, a ses goûts, ses habitudes. Ainsi autant de nuances de diamant, autant de clientèles spéciales dans les diverses parties du monde : le diamant blanc est recherché par les Américains, le jaune est préféré par les Asiatiques. Le vendeur intelligent doit pour réussir, suivre les goûts du client et rarement chercher à imposer sa marchandise. Cette règle est indispensable en matière d'exportation et elle fut malheureusement trop souvent oubliée par les négociants français ; ce qui explique en grande partie l'insuccès rencontré par nos articles sur les places nouvellement ouvertes au commerce étranger.



TROISIÈME PARTIE

Particularités du commerce des Diamants et Pierres fines

CHAPITRE PREMIER

LES MARCHÉS

Après avoir étudié le commerce général des pierres fines pour chaque pays, nous allons parler maintenant des principaux marchés du monde qui s'occupent de l'achat et de la vente de cette marchandise. Nous ferons une distinction entre les marchés français et les marchés étrangers.

Section première. — **Les Marchés français**

Le grand centre du trafic des diamants et des pierres précieuses en France est Paris. Quelques autres contrées, comme le Jura et l'Auvergne, s'intéressent bien un peu au commerce des pierres, mais c'est spécialement dans le but de la taille, d'ailleurs le chiffre de leurs spéculations est relativement peu important. Nous nous consacrerons donc à l'étude du marché parisien.

Paris est, nous l'avons dit, le plus grand marché mondial pour le commerce de la pierre taillée et de la joaillerie. Mais il n'en fut pas toujours de même. Amsterdam était naguère le centre de réunion des vendeurs, des courtiers et des acheteurs de pierres précieuses. La capitale de la Hollande s'enrichissait des transactions brillantes qui s'opéraient chez elle; les millions remués engendraient des millions. Une dizaine d'années avant la guerre on avait pensé à rassembler une partie du marché des brillants à Paris. On encouragea les négociants à se grouper et c'est ainsi que la capitale française prit peu à peu la tête dans le commerce des pierres précieuses comme elle l'avait déjà fait pour tous les articles de luxe en général.

Paris était visité, avant la guerre, par beaucoup de joailliers étrangers, qui venaient soit pour faire des achats, soit pour copier les modèles aux vitrines de nos négociants. L'acheteur étranger était aidé dans ses opérations par le fait que, comme dans la plupart des branches du commerce parisien, les fabricants, les courtiers, les commissionnaires de pierres fines sont groupés dans les mêmes quartiers et souvent dans la même maison. C'est ainsi que le 9e arrondissement et une partie du 2e, se trouvent être le lieu de réunion de la presque totalité des marchands de gemmes.

Rue Cadet nous trouvons 32 diamantaires et commissionnaires en pierres de couleur, rue Châteaudun 45, et rue Lafayette plus d'une centaine. Les deux maisons portant les numéros 54 et 56 de la rue Lafayette abritent à elles seules une vingtaine de négociants en pierres (1). Souvent, aux différents étages d'une maison, demeurent des ouvriers et des marchands dont les travaux ou les opérations se complètent les unes les autres et se rapportent toutes à la joaillerie. Ainsi il n'est pas rare de rencontrer sous le même toit un diamantaire, un fabricant joaillier, un lapidaire, un sertisseur, un marchand de pierres précieuses, de perles fines, un polisseur, un

---

(1) Cf. *Paris-Bijoux* (annuaire des fabricants joailliers), 10, rue Turbigo, Paris.

perceur de pierres, un marchand de curiosités, etc... : c'est une véritable concentration de la petite industrie et du petit commerce.

Bien que Paris soit un grand centre de production, la concurrence étrangère, principalement allemande, y était assez redoutable avant la guerre ; elle s'exerçait surtout sur la joaillerie fine de grande consommation et l'article imitation. Les pierres fines ou fausses étaient taillées à Idar et montées à Pforzheim, d'où elles étaient expédiées directement sur le marché parisien. Dans les débuts, les envois étaient faits par l'intermédiaire d'agents français, mais, quelques années avant la guerre, le voyageur allemand visitait lui-même la clientèle, délivrait des factures avec entête en langue germanique et ne s'inquiétait plus de cacher l'origine de sa marchandise.

M. Paul Templier, ancien président de la Chambre Syndicale de la bijouterie et de la joaillerie, donnait des chiffres intéressants à une conférence qu'il fit le 5 juin 1917 devant M. Clémentel, alors ministre du commerce. En 1876, l'importation étrangère, dont les 4/5 étaient allemands, représentait le 1/14 de la vente française, en 1886, le 1/11, en 1892 le 1/8, en 1902 le 1/6, en 1905 le 1/5, et en 1910 le 1/4.

La guerre étant arrivée, les transactions diminuèrent sensiblement, les achats furent arrêtés ; mais après la bataille de la Marne, Paris redevint le marché mondial de la pierre précieuse, et les affaires prirent un tel développement qu'en 1915 le chiffre d'avant guerre fut dépassé et l'on pouvait considérer au commencement de l'année 1918 Paris comme définitivement établi à la tête de l'industrie et du commerce des gemmes, lorsque la nouvelle taxe de luxe vint tout changer et déplacer le centre d'affaires vers la Suisse, au détriment de notre commerce national, comme nous l'étudierons dans la quatrième partie de notre étude traitant de la législation. Si l'on veut être exact, il faut reconnaître aussi que les gothas et le canon fantôme ajoutés à l'offensive avaient amené un certain calme dans le marché des pierres. De plus la situation légèrement tendue avec la

Hollande par suite du réquisitionnement de ses navires par les alliés, augmentée des exigences fiscales, avait diminué l'importation de diamants, enfin les acheteurs de vieux bijoux avaient arrêté leurs réclames et fournissaient moins de pierres aux lapidaires en vue de la retaille.

C'était d'après les journaux professionnels un état de choses qui ne devait pas durer, car il y avait trop de nouvelles fortunes dont les propriétaires étaient désireux d'acquérir des pierres fines et des diamants de valeur, facilement dissimulables. En effet, l'année 1919 a vu une hausse incroyable des cours de toutes les pierres précieuses en général, mais principalement des diamants. La marchandise fait défaut, les arrivées de pierres brutes peu importantes ne parviennent qu'à satisfaire une toute petite partie des demandes, cela n'empêche pas l'activité extraordinaire du trafic sur les stocks existants de pierre occasion.

D'ailleurs, la constitution, au commencement de l'année, à Paris, d'une société pour le commerce des diamants, pierres et perles fines avec un capital de 2.500.000 fr., montre que nos commerçants espèrent dans l'avenir. Enfin, les foires de Lyon de 1918 et 1919 nous ont révélé l'activité déployée par nos fabricants pour l'établissement d'articles nouveaux de joaillerie, certaines maisons parisiennes ayant pu développer leur fabrication, facilitées par la hausse des prix résultant du manque de marchandise.

Section deuxième. — Les Marchés étrangers

Nous ne pouvons étudier tous les marchés étrangers de pierres précieuses ; nous nous contenterons de donner quelques détails sur les quatre principaux qui sont : Londres, Amsterdam, Anvers et New-York. Il ne faut pas oublier que les transactions ne sont pas de même nature sur ces quatre places. En effet, nous avons vu que Paris s'occupait principalement du montage des pierres ; Londres détient le monopole du brut, Anvers

et Amsterdam sont spécialisés dans la taille, et enfin New-York joue le rôle de consommateur ou de détaillant pour toute l'Amérique.

Voyons en premier lieu la ville de Londres. C'est dans la capitale anglaise que la production de l'Afrique du Sud est concentrée sous l'influence du Syndicat de vente de la De Beers, aussi le trafic y est-il très important. La guerre a provoqué comme nous l'avons vu une crise dans les mines sud africaines; le même fait se produisit sur le marché de Londres, aggravé encore par la menace sous-marine, mais 1916 et surtout 1917 ont vu grandement s'améliorer la situation. Actuellement le marché est assez calme, on n'achète guère que ce qui a chance d'être revendu immédiatement. Les demandes sont abondantes, mais la marchandise est difficile à trouver. Les tailleurs belges travaillent bien à Londres, mais ne peuvent satisfaire toutes les commandes et les arrivages des Pays-Bas sont très rares. Les articles les plus réclamés sont les « mêlées » de bonne qualité et les petites roses de 8 ou 16 facettes en particulier font défaut totalement par suite du manque de communications avec la Hollande. Les diamants destinés aux usages industriels sont aussi très demandés. Enfin les affaires de joaillerie montée sont assez actives, bien que les détaillants éprouvent beaucoup de difficultés à se faire livrer la marchandise, de plus les prix sont très élevés et un écoulement rapide est nécessaire si l'on veut faire des affaires rémunératrices. A ce propos, le journal anglais « The Jeweller and Metalworker » cite un trait significatif qui d'ailleurs est aussi vrai pour le commerce français. Aujourd'hui, dit-il, les affaires s'enlèvent si rapidement, que personne, à moins qu'il ne dispose d'un capital important, ne peut songer à des achats aux fins de spéculation.

Le commerce avec l'Amérique, très actif à la fin de 1917, s'est calmé. Les grosses maisons américaines ne semblent pas disposées à faire de gros achats en ce moment. Mais les diamantaires londoniens attendent avec impatience la publication du nouveau tarif améri-

cain, la Commission sénatoriale ayant décidé de supprimer les surtaxes sur la bijouterie-joaillerie, ce qui ne pourrait qu'avantager le commerce des pierres précieuses.

Dans les circonstances actuelles, la stabilité du marché est un fait des plus remarquables. A mesure que les obstacles s'amoncellent, les prix haussent et, sous ce rapport, le commerce du diamant ne diffère pas des autres; on a même pu remarquer un pourcentage plus élevé dans la hausse du prix des articles manufacturés.

Les autres grands marchés du monde pour les diamants et les différentes pierres précieuses sont Anvers et Amsterdam, spécialisés dans l'opération de la taille. Rien de bien spécial à dire sur Anvers qui depuis près de 5 années, par suite de l'occupation allemande, ne compte plus dans le commerce international. Espérons qu'après la guerre, la vaillante Belgique reprendra la première place pour l'industrie de la taille, afin de profiter des avantages que lui donne son rang, et des efforts qu'elle avait faits pour dépasser la Hollande. Amsterdam aurait pû profiter de la situation malheureuse de sa concurrente pour accaparer le marché, mais le mauvais état des communications l'en a empêché.

Nous étudierons le marché d'Amsterdam avant et pendant la guerre.

En 1910-1911, le commerce des diamants fut très actif dans la capitale hollandaise, les achats du brut à Londres furent considérables et l'exportation aux Etats-Unis très importante. Mais les résultats avaient été loin de satisfaire les industriels. Ceux-ci s'étaient plaints des cours élevés du Syndicat des Producteurs de Londres, alors que leurs clients ne voulaient supporter aucune augmentation, pas même celle de 15 à 20 % qui s'était produite sur les matières premières. Il y eut plusieurs faillites qui cependant n'influencèrent pas les cours ni la tenue du marché. De cette constatation plusieurs journaux en ont déduit que le commerce des diamants repose sur une base solide et régulière et que les achats sont proportionnés aux besoins

de la clientèle. Ces années de 1910 et 1911 furent caractérisées par la crise des « mêlées allemands » de l'Ouest africain qui embarrassèrent le marché, bien que des efforts furent entrepris pour leur ouvrir de nouveaux débouchés en Orient. Dans le courant de 1910 le nombre des ouvriers sans travail oscilla entre 100 et 300; pour 1911 le chômage atteignit de 200 jusqu'à parfois 1150 hommes; la période la plus mauvaise s'étend toujours d'avril à septembre.

Pendant la guerre, la Hollande, par sa situation, se trouvait excessivement gênée au point de vue des relations entre Etats. Ses bateaux étaient victimes encore assez souvent des torpilles des corsaires sous-marins allemands. Aussi le marché des diamants se trouva quelque peu influencé. Cependant jusqu'en 1918, l'industrie avait su maintenir la stabilité de ses prix et le travail y était normal, sauf une légère diminution de la production provenant de la réduction des heures de travail et de la concentration de la force motrice par mesure d'économie. Mais la décision des alliés en 1918 au sujet des navires hollandais, a bouleversé le marché, le brut anglais n'arrivant plus et l'exportation vers l'Amérique étant de ce fait interrompue.

Redoutant des difficultés semblables, à la séance des Etats généraux de décembre 1917, le ministre des colonies hollandais avait offert le concours du gouvernement à toute tentative d'exploitation des champs diamantifères de Bornéo, dans le but de soustraire l'industrie d'Amsterdam à la dépendance des diamants anglais de l'Afrique du Sud. Il est à remarquer que le reste d'activité du marché des pierres précieuses des Pays-Bas durant la guerre, provenait pour une partie de ce que les familles riches allemandes avaient envoyé leurs bijoux et leurs pierreries en Hollande pour y être vendus ou mis en sûreté dans les banques. Ce trafic avait pris une telle extension que le gouvernement hollandais avait dû nommer des agents spéciaux pour la surveillance et qu'on avait dû établir un grand nombre

de nouveaux coffres dans les banques pour recevoir les dépôts (1).

Voyons enfin le plus grand débouché du monde pour les pierres précieuses, le marché américain. Le commerce de grand luxe est en effet une absolue nécessité pour l'Amérique. Ses habitants aiment ce qui brille, et si l'ouvrier gagne beaucoup d'argent, il aime par contre à le dépenser : tout employé de banque, tout apprenti comptable porte un diamant au doigt ; le mécanicien, le manœuvre se contente de la pierre de couleur.

Les grands fournisseurs, comme nous l'avons expliqué dans le commerce international, sont l'Angleterre pour le brut, la Hollande pour la pierre taillée et la France pour la pierre montée. Le marché américain, avant la guerre, eut à traverser plusieurs crises dont la plus importante est sans contredit la fameuse débâcle financière de 1907-1908. D'après la Chambre de Commerce de New-York, la cause de cette crise fut, quoique cela paraisse extraordinaire, la prospérité même des Etats-Unis ; tout comme le gros héritage qui échoit à un fils de famille est gaspillé en dépenses folles et entraîne la ruine du bénéficiaire.

L'entrée en guerre des Etats-Unis, les nouvelles taxes apposées par le gouvernement, ont réduit dans de notables proportions les exportations européennes sur ce marché pour l'année 1917. Voici les chiffres d'importation de pierres non montées pour les 6 derniers mois de 1917 :

Juillet	2.015.779	dollars,	soit environ	10.078 895 fr.
Août.	2.477.770	—	—	12.388.850 —
Septembre.....	3.250.496	—	—	16.252 480 —
Octobre	2.673.052	—	—	13 365.260 —
Novembre. ...	2.709.380	—	—	13.546 900 —
Décembre	2.324.790	—	—	11.623.950 —

Dans le chiffre d'exportation, il faut considérer que la valeur marchande des pierres, principalement du dia-

(1) Cf. *Daily Mail*, n° 16 septembre 1918, « German jewels exported ».

mant, subit une hausse constante. Comme le chiffre des marchandises importées est ici sensiblement le même, c'est donc que la quantité diminue.

Pour les 9 premiers mois de 1917, l'augmentation des prix a été de 24 %.

Beaucoup d'Américains et principalement d'Américains du sud, se plaignent qu'actuellement il leur est totalement impossible de s'approvisionner chez nous. Le commerce chez eux est très prospère et les bijouteries réclament de la marchandise, certains articles leur faisant défaut. Il leur reste bien encore un certain stock en magasin, mais ce sont des articles peu courants et ne répondant pas aux besoins immédiats de la clientèle. Les grosses maisons américaines ont pris l'habitude d'envoyer chaque année des acheteurs en Europe. Elles se sont attaché des voyageurs et des dessinateurs français qui visitent souvent le marché de Paris, mais ces voyages ne suffisent pas et, pour bien se tenir au courant de la mode, les joailliers américains n'hésitent pas à acheter toutes les nouveautés qui sortent des ateliers parisiens et à les payer un bon prix. Cette particularité montre combien le goût français est apprécié de l'autre côté de l'Océan, d'autant plus que le négociant new-yorkais a plus d'avantage à acheter les pierres taillées non montées et de les sertir dans des ateliers américains, car les droits d'entrée sur les bijoux étrangers sont très élevés aux Etats-Unis.

Les Américains ont cherché à introduire l'art de la taille dans leur pays, mais ce travail minutieux semble incompatible avec le caractère national. Les lapidaires indigènes demandent des prix excessifs et les bijoutiers préfèrent importer de Hollande. L'Amérique offre donc un merveilleux débouché aux pierres précieuses, mais principalement pour les pierres d'une grosseur au-dessus de la moyenne, et qui trouveraient difficilement acquéreur autre part que chez un millionnaire de la cinquième avenue. En résumé l'avenir de ce marché essentiellement consommateur, dépend de la prospérité économique du pays. Si les Etats-Unis aug-

mentent encore leur puissance commerciale après la guerre, il y a toutes les chances pour que les importations de diamants et de pierres précieuses suivent la même voie ascentionnelle. Les stocks auront été épuisés et les demandes seront nombreuses. A nos négociants de prendre position dans la lutte qui s'est ouverte au lendemain de la signature de la paix?

CHAPITRE DEUXIÈME

LES INSTITUTIONS COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES

Section première. — Les lieux de vente

Les diamants sont des marchandises et en même temps des marchandises de valeur. Les transactions donnent lieu par conséquent à de longs pourparlers et à des débats de prix ; ceux-ci n'étant jamais bien définitifs. Les commerçants se réunissent pour traiter dans des locaux de leur choix, où les clients savent les trouver. Quelques pays, comme la Hollande et la Belgique ont érigé des bâtiments spéciaux, consacrés uniquement au commerce des diamants, et que l'on appelle « Bourse des diamants ».

Les bourses de diamants d'Anvers et d'Amsterdam ont quelques ressemblances avec nos bourses de marchandises. Elles comprennent un certain nombre de membres inscrits et de négociants qui se réunissent à jour fixe pour traiter entre eux. A leur tête se trouve un président et un secrétaire. La bourse des diamants d'Anvers par exemple était avant la guerre très importante et son marché des plus animés. Son fonctionnement est le suivant : les négociants diamantaires et les courtiers arrivent à 9 heures dans la matinée. Ils se réunissent autour de petites tables carrées dans un grand hall, étalant devant leurs clients les minuscules feuilles ou enveloppes de papier soie qui renferment les lots de diamant et le marché commence. A la clôture de la bourse, les cours sont notés et publiés et serviront de base pour la prochaine réunion.

La bourse des diamants à Amsterdam a été inaugurée au mois de septembre 1911 dans un bel immeuble très fréquenté et réunit industriels et commerçants,

Elle est située dans le quartier de la ville où sont concentrées à la fois toutes les affaires pour le brut, le taillé, le gros et le détail; elle est la grande régulatrice du marché. Notons en passant qu'il n'existe dans aucun pays de bourses pour les pierres de couleur.

A Paris, la vente des diamants est toute différente, il n'y a pas de local destiné à cet usage, cela s'explique assez bien puisque la capitale s'occupe principalement de la vente de la pierre montée. Quelques négociants ont bien adopté certains locaux, comme lieux de réunion pour passer leurs marchés, mais ils sont en petit nombre. Comme exemple nous pouvons citer le club du 9 de la rue Cadet. Ce club, formé à la façon d'un cercle, met à la disposition de ses membres une salle et des consommations. Les courtiers et les marchands se réunissent généralement tous les jours. Ils montrent leurs divers lots, discutent et traitent les affaires entre collègues. Chaque membre a la faculté de se faire accompagner par des amateurs étrangers à l'association, qui deviennent éventuellement acheteurs. D'importants marchés peuvent être ainsi conclus (1). Certains cafés se font aussi une spécialité de réunir des commerçants en pierres précieuses, mais ils sont peu fréquentés et les traficants ne sont guère que des acheteurs et des revendeurs de pierres d'occasion, c'est-à-dire qu'on n'y voit pas paraître de parties « vierges » provenant directement des mines ou de la taillerie.

Section deuxième. — **Institutions de défense et de prévoyance**

Comme dans tout commerce, les négociants, les fabricants et les ouvriers s'occupant des pierres précieuses se sont groupés respectivement entre eux pour défendre leurs intérêts. Ils ont formés dans ce but des syndicats, des associations, des écoles, des institutions de prévoyance, etc...

---

(1) Renseignements fournis par M. E. Dalloz, tailleries de diamant, St-Claude (Jura).

1° *Les Syndicats*

Nous étudierons en premier lieu les syndicats. Il faut distinguer entre les syndicats patronaux et les syndicats ouvriers.

Syndicats Patronaux. — Les syndicats comprennent trois catégories : les syndicats de lapidaires, les syndicats de négociants en pierres précieuses et les syndicats de commerçants ou fabricants en joaillerie, ces derniers étant de beaucoup les plus importants en France. Il y a bien aussi les syndicats de producteurs comme celui qu'a formé la De Beers à Londres et dont nous avons expliqué précédemment le fonctionnement, mais ce sont plutôt des sortes d'associations que des syndicats véritables, ils tendent surtout vers la mise en commun des capitaux. Les mineurs Australiens, par suite de la mévente de leurs pierres fines, ont formé une association analogue. Ils ont envoyé dernièrement un des leurs comme délégué pour étudier les causes de la crise sur les marchés européens et probablement aussi pour préparer les débouchés d'après-guerre.

Très importants en Hollande et en Belgique, les syndicats de lapidaires ne comptent en France qu'un exemple qui réunit seulement un très petit nombre de membres : il s'intitule Chambre syndicale des marchands lapidaires du Haut-Jura. Il a principalement pour but de prendre les mesures nécessaires à la sauvegarde des intérêts des patrons, mais il s'intéresse également au sort des ouvriers. Ainsi en 1909, il avait organisé dans les départements du Jura et de l'Ain, toute une série de conférences sur la taille des pierres fines de couleur. Ces conférences étaient faites en vue de donner d'utiles renseignements et des conseils pratiques aux ouvriers qui ignorent trop souvent leur métier par défaut d'apprentissage sérieux et par manque de goût. Les orateurs parlèrent de la supériorité du travail en atelier sur le travail individuel. Les principales causes qu'ils invoquaient étaient la productivité,

la qualité et l'uniformité de la taille. Les réunions, et quelques essais de publicité avaient redonné un peu d'activité à cette industrie qui fait la richesse de cette région montagneuse de la France. Mais la guerre a interrompu, dans cette voie, l'action bienfaisante du syndicat.

A côté des lapidaires, les courtiers et négociants en pierres fines ont leur syndicat. C'est une réunion de commerçants ayant à leur tête un président et un secrétaire. Ils prennent toutes les décisions utiles à la défense des intérêts de leur commerce. Souvent même le syndicat installe près de ses bureaux un club, c'est-à-dire un endroit spécial où les marchands se réunissent et font l'échange réciproque de pierres de couleurs ou de diamant, que leurs clients les ont chargé de vendre ou d'acheter. A Paris, il y a deux syndicats dans ce genre ; ce sont : « Le Syndicat professionnel des négociants et courtiers en perles et pierres précieuses qui s'augmente d'un « Club des négociants en diamants », 18, rue de Provence.

Enfin le syndicat le plus important est celui qui réunit tous les commerçants en gros de bijouterie et de pierres montées. Il s'intitule : « Chambre Syndicale de la Bijouterie, de la Joaillerie, de l'Orfèvrerie et des industries qui s'y rattachent ». Fondé en 1865, ce Syndicat a son siège social établi actuellement 58, rue du Louvre. Son bureau se compose d'un président, quatre vice-présidents, quatre secrétaires et un trésorier. Il est aidé dans sa tâche par un Conseil, formé d'une trentaine de membres. La cotisation annuelle était de 30 francs avant la guerre. La Chambre Syndicale est divisée en quatre groupes professionnels ainsi désignés : Fabricants bijoutiers, fabricants joailliers, fabricants orfèvres, marchands et commissionnaires. La réunion de chacun de ces groupes a lieu au siège du syndicat. Les décisions importantes sont prises aux voix (1).

---

(1) *Paris-Bijoux*, 19, rue Turbigo, Paris - page 509.

Les services de la Chambre syndicale sont nombreux. Chaque année elle ouvre des concours entre les ouvriers et apprentis appartenant à la corporation. Elle a jusqu'ici décerné pour environ 40.000 francs de prix aux lauréats, en espèces, en livrets de caisse d'épargne, en médailles, etc... Une grande partie de ces prix est fournie par des subventions de l'Etat et de la ville de Paris et de la Société d'encouragement. La Chambre Syndicale met gratuitement à la disposition de ses membres, des archives, une bibliothèque, un service de demandes et d'offres d'emplois, un service de renseignements commerciaux : chaque membre a droit gratuitement à un nombre illimité de renseignements commerciaux sur la France, l'Algérie et l'Italie, et à prix réduits sur l'étranger.

Un comité judiciaire est mis gratuitement à la disposition des membres pour la consultation de tout sujet pouvant les intéresser. Ce comité judiciaire se compose d'un notaire, d'un avoué près la Cour d'appel, d'un avoué près le tribunal de 1re instance, d'un agréé près le tribunal de commerce, d'un avocat à la Cour d'appel, d'un huissier près le tribunal civil, d'un ex-contrôleur des contributions directes, d'un ingénieur civil, d'un inspecteur général d'assurances, d'un archiviste, d'un expert-comptable et d'un chimiste-physicien.

La Chambre Syndicale, de plus, met son conseil à la disposition des membres entre lesquels s'élèveraient certaines contestations ou qui en auraient avec des tiers, pour juger à l'amiable et sans appel le différent. Le tribunal de commerce renvoie ainsi certaines affaires qui peuvent être jugées par plusieurs membres choisis du Conseil, à condition que les deux parties en cause en fassent la demande.

Enfin, la Chambre Syndicale a organisé une école professionnelle de dessin et de modelage, des cours préparatoires à l'apprentissage, des cours techniques de pecfectionnement et toute une série d'œuvres de prévoyance dont nous parlerons dans la suite. Citons encore l'exposition de bijoux devant remplacer les articles

austro-allemands, dont la Chambre Syndicale a pris l'initiative en octobre 1916 et qui se tient à son siège social tous les ans à la même date.

Pour être complet, nous mentionnerons aussi l'Union nationale Inter-Syndicale des marques collectives « Unis France », prouvant la fabrication française des pièces de joaillerie et de tous les bijoux en général, et le groupement « Patria » dont les adhérents s'engagent à ne vendre que des bijoux français.

Syndicats ouvriers

A côté des syndicats patronaux, il y a les syndicats ouvriers qui comprennent principalement tout le personnel occupé dans les industries de la taille et du montage des pierres précieuses.

Le plus important de ces syndicats est certainement celui qui réunit les ouvriers des tailleries d'Amsterdam et qui a reçu le nom de « l'Union générale Néerlandaise des ouvriers diamantaires ». Formé en 1895, ce syndicat compte plus de 10.000 membres, c'est-à-dire la presque totalité des travailleurs employés par les maisons lapidaires de la ville (1). Etablie dans un somptueux immeuble, l'Union possède une imprimerie et un journal. Les cotisations atteignent 20.000 fr. par semaine. Depuis la fondation, le syndicat a obtenu des améliorations extraordinaires ; il a réussit à faire augmenter les salaires dans une proportion de 300 % et à réduire la journée de travail de quatre heures. De plus, pour éviter l'abondance de main-d'œuvre, il a limité le nombre des apprentis. Ce dernier résultat lui fut vivement reproché par le syndicat patronal qui se plaint de la concurrence d'Anvers. Il allègue que dans cette ville, l'apprentissage étant plus libre, le nombre des ouvriers lapidaires est plus grand, par suite il y a diminution des prix de main-d'œuvre : d'où il résulte un avantage important pour les industriels belges vis-

(1) *La Belgique au travail* - J. Yzart.

à-vis de leurs concurrents des Pays-Bas. L'Union, d'après lui, devrait s'occuper de combattre la concurrence étrangère ; l'intérêt du patron étant dans ce sens, l'intérêt aussi de l'ouvrier.

L'Union avait reconnu avant la guerre, le bien fondé de la réclamation, puisqu'elle abaissa le temps d'apprentissage à deux ans au lieu de quatre, permettant ainsi l'augmentation du nombre des apprentis. Pour être ouvrier, l'apprenti diamantaire devait passer des examens devant des délégués du Syndicat patronal et du Syndicat ouvrier. Si le candidat est jugé insuffisant, il peut se perfectionner et préparer l'examen suivant sous la direction d'un délégué jusqu'à ce que son éducation professionnelle soit complète. Les frais d'examen sont supportés par les deux syndicats.

Un autre syndicat ouvrier un peu moins important que celui des Pays-Bas, mais cependant le mieux organisé de toute la Belgique, est celui des diamantaires anversois (1). Cette association compte environ 3.500 membres et recevait en 1914 plus de 5.000 francs de cotisation par semaine. La perception de la somme est assez curieuse. Six encaisseurs, opérant chacun dans un quartier délimité de la ville, passent tous les dimanches matins pour toucher le montant de la cotisation qui est inscrit sur un livret, identique au livret de caisse d'épargne. La part que tout syndiqué devait verser chaque semaine à la caisse commune, fut augmentée à plusieurs reprises. De 1 fr. 60 en 1909, elle fut portée l'année suivante à 2 fr. 60 pour une durée de 4 années, afin de créer des fonds destinés à l'érection d'un « Vooruit », sorte de vaste coopérative ouvrière, dont le projet avait été estimé 600.000 francs et qui aurait été imité du « Vooruit » de Gand.

Le syndicat Anversois compte quatre services :

1° *Des fonds de résistance en cas de grève*, qui sont versés aux ouvriers du quatrième jour jusqu'à la solution. Les indemnités étaient avant la guerre les sui-

(1) *La Belgique au travail* - J. Yzart.

vantes : ouvriers mariés, 20 fr. par semaine et 1 fr. en plus par enfant, ouvriers célibataires, 16 fr.

2° *Mutualité*. — Des secours sont accordés en cas de maladie, d'accident, occasionnant incapacité de travail, en cas de frais de médecin, de pharmacien. Ces secours étaient de 21 fr. par semaine pendant les trois premie mois et de 10 fr. 50 dans la suite. Bien entendu ces chiffres sont ceux d'avant-guerre. Les chiffres actuels ne donnant rien de précis, par suite de leur instabilité et n'étant que les conséquences d'une période difficile et passagère.

3° *Chômage*. — L'ouvrier sans travail reçoit 7 fr. par semaine, avec un maximum de 50 fr. par an. Cette indemnité est augmentée de 50 à 60 % par le Fonds intercommunal de chômage d'Anvers.

4° *Assurance-vie*. — Moyennant un supplément de 0 fr. 20 par semaine, la famille de l'ouvrier touchera à la mort de celui-ci une indemnité de 1.000 francs. Quelques années avant la guerre, on avait même décidé de servir la même rente à la mort de la femme de l'ouvrier syndiqué.

La plupart des syndicats ont en outre fondés des sociétés mutuelles, des caisses de retraites, de secours, etc... Nous allons dire rapidement quelques mots sur celles existant à Paris, ainsi que sur diverses autres institutions relevant à un degré quelconque du commerce et de l'industrie des pierres précieuses.

2° *Institutions de prévoyance et diverses*

Elles sont nombreuses dans la capitale française (1) mais nous citerons simplement les principales et celles qui comprennent spécialement des joailliers, des orfèvres et des bijoutiers.

---

(1) Voir *Annonces de l'Azur*, 24, Boulv. Sébastopol, Paris.

Nous trouvons « l'Association mutuelle contre le chômage », fondée à Paris en 1909 et destinée uniquement aux ouvriers parisiens travaillant chez un bijoutier, joaillier ou orfèvre. Pour être membre il faut exercer le métier depuis 5 ans au moins, être français et avoir de 18 à 50 ans.

La cotisation était, avant la guerre, de 1 fr. par mois. Tout chômeur involontaire avait droit à partir du 13e jour, à une indemnité fixe de 3 fr. par jour pendant le premier mois et à une indemnité facultative de 2 fr. pendant le mois suivant. Il existait aussi des indemnités de route, en cas de voyages pour trouver du travail. L'association s'occupait en outre de placements.

La société « Benvenuto Cellini », du nom d'un orfèvre, admet des ouvriers de toutes professions. Elle fut fondée en 1845. C'est une sorte d'assurance contre la maladie, la vieillesse. En cas de mort, elle solde les frais funéraires et remet 300 francs à la famille. La cotisation mensuelle était de 2 fr. 50 en 1914. Il existe une caisse de retraite « La Fraternelle » pour les ouvriers joailliers au siège social de la « Chambre Syndicale de la bijouterie, de la joaillerie et de l'orfévrerie », 58, rue du Louvre. Elle est destinée à servir des pensions de retraites à ses membres, au bout de 20 années de participation et après l'âge de 50 ans. Les cotisations étaient en 1914 de 2 francs par mois.

Voici un tableau des rentes faites, avant la guerre, à un sociétaire suivant son âge et ses années de cotisation ; les calculs étant faits d'après le tarif 3 1/2 0/0 de la Caisse nationale des Retraites.

Age d'entrée	Rente à 50 ans	Rente à 55 ans	Rente à 60 ans	Rente à 65 ans
14 ans	208 fr.	317 fr.	504 fr.	858 fr.
18 —	166 —	258 —	413 —	706 —
20 —	148 —	231 —	373 —	630 —
25 —	109 —	174 —	285 —	494 —
30 —	78 —	128 —	215 —	377 —

La caisse de retraites est complétée par une maison de retraite reconnue d'utilité publique par décret du 27 juillet 1901 et située à Ormes-sur-Voulzie, dans la Seine-et-Marne.

Les membres de la profession âgés de plus de 60 ans et dont l'hospitalisation est reconnue nécessaire y sont seuls admis ; exceptionnellement l'hospitalisation peut être accordée même aux ménages dont un seul conjoint a exercé la profession. L'œuvre est entretenue par voie de souscriptions.

Nous trouvons encore un orphelinat fondé en 1869 et reconnu d'utilité publique par décret présidentiel en date du 24 avril 1884. En 1911 le capital de l'orphelinat était de 323.790 francs avec un budget annuel de 44.200 francs. Cette œuvre a pour but de venir en aide aux enfants d'ouvriers bijoutiers, joailliers qui font partie de l'association moyennant une cotisation qui était de 50 centimes par mois, en 1914. Elle les entretient tout en les laissant dans leur famille, elle se charge de les mettre en apprentissage, et les surveille jusqu'à la fin de l'engagement.

Enfin une autre institution, dont nous avons déjà eu l'occasion de dire deux mots, est la Société d'encouragement de la bijouterie, de la joaillerie et de l'orfévrerie fondée au siège social de la Chambre syndicale de Paris. Cette société reconnue d'utilité publique par décret du 24 mars 1876 a comme but « d'entretenir l'émulation parmi les apprentis, ouvriers et employés de la corporation ». Les prix et récompenses sont fournis par les revenus de la Société et des dons particuliers. Afin d'encourager les donateurs, les statuts décident que tout versement supérieur à 400 francs constituera un prix spécial portant le nom de la personne.

Les récompenses sont distribuées chaque année aux plus méritants :

Par leur conduite, leur assiduité, leur honnêteté ;

Par la longue durée de leurs services dans la même maison :

Par leur dévouement aux patrons et à la famille ;

Par l'habileté dans l'exécution des travaux de leur partie (concours professionnels).

De même des prix sont attribués par la Société aux élèves des écoles professionnelles. En outre des pensions viagères de retraites de 500 francs par an sont servies aux plus anciens ouvriers de la profession. La Société d'encouragement distribue ainsi annuellement plus de 6.000 francs aux ouvriers bijoutiers et joailliers dont la moitié en rentes viagères réparties entre 7 lauréats.

Nous arrêtons là notre énumération des institutions de prévoyance ; il y en a probablement encore beaucoup d'autres dans le genre d'écoles ou d'ateliers pour nos mutilés de guerre, le travail de la joaillerie ne nécessitant pas souvent une grande force corporelle. Je sais qu'un projet a été soumis au ministre du commerce pour créer de grandes tailleries de pierres précieuses pouvant occuper plusieurs milliers de soldats mutilés ; en tous les cas souhaitons que les compétences puissent se grouper après la guerre, afin d'assurer en même temps l'avenir de nos soldats blessés et des débouchés à ce commerce bien français de la pierre précieuse.

CHAPITRE TROISIÈME

LES USAGES COMMERCIAUX

Section première. — Évaluation des pierres fines

Le diamant a une valeur commerciale réelle, soumise comme toute celle des marchandises à la loi de l'offre et de la demande, aux caprices de la mode, à la situation économique du pays, etc... Cependant il est admis par tout le monde que les gros diamants, les « *parangons* », comme on les appelle, n'ont pas de valeur constante ; leur prix de vente dépend de l'influence de plusieurs causes étrangères entre autres le désir de possession, l'exacte ressemblance avec une autre pierre et souvent même l'importance de la fortune de l'acheteur. Ceci considéré pour le diamant nous pouvons dire que l'évaluation de toutes les pierres précieuses est soumise aux mêmes règles.

L'évaluation d'une pierre précieuse se fait suivant plusieurs considérations. D'abord on doit s'assurer si la pierre est bien proportionnée, c'est-à-dire si son poids est en rapport avec son apparence. L'achat d'un diamant de poids fort et de peu d'apparence est un mauvais marché surtout si on le paye le prix courant du commerce. Le défaut opposé : pierre très large, poids infime est aussi une cause de diminution de valeur.

Il faut considérer ensuite l'éclat et la blancheur de la pierre qui sont deux qualités importantes. Quelques diamants sont blancs mais manquent d'éclat, au contraire certains diamants colorés en jaune, en rose, ont des jeux de lumière merveilleux. Ces derniers ont peu de valeur dans nos contrées mais sont très estimés en Orient.

On doit aussi examiner si la pierre ne renferme point quelques défauts : des points, des glaces ou des givres, des « *crapauds* » comme les dénomment ceux qui travaillent la partie. Ces défauts sont quelquefois bien cachés par l'effet de la taille et il faut un œil exercé et une grande habitude pour les découvrir.

La régularité de la taille, le choix de la forme enfin sont des facteurs qui entrent pour une grande part dans l'évaluation des pierres précieuss. Le prix d'un diamant taillé est naturellement plus élevé que le prix d'un diamant brut. On admettait, en général, avant la guerre que par la taille la pierre perdait la moitié de son poids, de telle sorte qu'un diamant taillé pesant 3 carats était estimé à la même valeur qu'un diamant brut de 6 carats, plus les frais de taille.

Une dernière cause de variation dans l'établissement du prix est l'origine de la pierre ; ainsi nous avons déjà vu au cours de notre étude que les diamants du Brésil sont les plus estimés. En 1913 il en fut vendu un bleu ciel de 3 carats pour 8 contos de reis, soit 14.000 francs, c'est-à-dire près du double de la valeur actuelle d'un diamant du Cap de même grosseur. En temps ordinaire la différence de prix entre les diamants originaires des deux pays est de 40 0/0. Enfin la valeur d'un diamant varie suivant qu'il provient des mines ou des terrains d'alluvions. Ainsi en 1916 la valeur moyenne d'un carat pour les pierres d'origine minière était au Cap de £ 2.8 sh. 4 d. alors que pour les diamants alluviaux le prix du carat s'élevait à £ 6.12 sh. 4 d.

Puisque dans l'établissement du prix nous sommes toujours amené à parler du carat, quelques mots sur la signification de ce terme quand à son origine, son équivalence et sa valeur.

Le diamant se vends toujours au poids, du moins entre négociants. On emploie à cet usage une unité qui est le carat et qui se divise en 1/2, 1/4, 1/8, 1/16, 1/32 et 1/64. D'après Jacques Bruces, l'origine du mot « *carat* » qui s'écrivait autrefois « karat », vient d'une petite mesure de poids nommée kouara. Le kouara

formé d'un certain nombre de graines était en usage aux Indes et servait à peser les diamants et les perles (1).

Les joailliers se servent pour peser les diamants d'une petite balance se tenant à la main, mais leur habitude d'estimer les pierres est si grande qu'ils s'en passent très facilement, et il est rare, dit Monsieur Halphen (2), de voir un véritable négociant en pierres fines se tromper de 1/64 de carat dans son évaluation.

L'équivalent du carat en grammes n'était pas le même dans tous les pays avant 1907, le poids du carat variait avec chaque puissance ce qui rendait les transactions internationales de pierres précieuses très compliquées.

Voici qu'elle était à cette date la valeur en grammes du carat sur les différents marchés mondiaux :

	grammes
Alexandrie	0,1917
Amsterdam	0,2051
Arabie	0,2546
Berlin	0,2055
Bologne	0,1885
Brésil	0,1922
Constantinople	0,2055
Espagne	0,1999
France	0,2050
Florence	0,1965
Indes Orientales	0,2058
Lisbonne	0,2058
Londres	0,2055
Turin	0,2135
Vienne	0,2061
Moka (Yémen)	0,1944

Mais en 1907, le gouvernement français proposa, par l'intermédiaire de ses agents diplomatiques à tous les gouvernements, une entente afin d'adapter le carat métrique de 0 gr. 200 réclamé par tous les commerçants faisant l'importation ou l'exportation des pierres précieuses (3).

---

(1) *Dictionnaire de l'Industrie et des Arts Industriels*, par Lamy, 1884.

(2) Cf. *Dictionnaire du Commerce*, 1840. *Le Diamant*, par Edmond Halphen.

(3) *Annuaire des Fabricants d'Horlogerie de France*, 1909 Boulevard Port-Royal, 93, Paris.

La Belgique, le Danemark, les Etats-Unis, la Suède, la Hongrie, la Roumanie, le Pérou, le Portugal, la Serbie adoptèrent la proposition. Un édit royal du 11 mars 1908 décida dans le même sens pour l'Espagne. En 1909, la Suisse adhéra au mouvement ; enfin en 1910 le carat de 200 milligrammes fut adopté dans tous les pays marchands de diamants.

La valeur du carat a beaucoup varié suivant les époques. Elle a augmenté ou diminué en conséquence de la production ou des crises économiques.

Une particularité qui fut l'objet de longues discussions chez tous les écrivains traitant de pierres précieuses est l'augmentation du prix en raison de l'augmentation du nombre de carats. Cette augmentation ne suit pas les règles communes ; ainsi un diamant de deux carats ne vaut pas seulement le double d'un diamant de 1 carat, mais plus du double. C'est ce qu'ont formulé Jeffries et Tavernier, il y a plus de deux cents ans, dans une règle connue sous leurs noms : « Les prix de deux diamants sont dans le même rapport que les carrés de leurs poids ». De cette façon un diamant pesant 3 carats vaudrait 9 fois le prix d'un diamant de 1 carat (1). Cette règle n'est plus vraie aujourd'hui, la différence de prix n'étant pas si grande. Voici d'ailleurs un tableau de la valeur moyenne de diamants de diverses grosseurs à des années différentes :

Poids	1606	1750	1865	1867	1913	1918
Brillant de 1/2 carat.	»	»	140	150	110	400
— 1 —	550	200	460	560	320	1.200
— 2 —	2.200	800	1.600	2.000	1.200	3.900
— 3 —	5.000	1.800	3.200	3.500	2.200	8.000
— 4 —	6.600	2.500	5.500	5.800	4.500	15.000
— 5 —	8.700	5.000	8.000	8.800	7.000	25.000

(1) *Les Pierres fines*, Dieulafait, 1887.

Les prix contenus dans ce tableau sont ceux de beaux diamants sans aucun défaut ; encore ne sont-ils qu'approximatifs car, comme je l'ai déjà dit, la rareté des belles pierres (les lapidaires estiment que sur 10.000 diamants il s'en trouve à peine un du poids de 10 carats) fait qu'il est impossible de fixer un prix sans que le lendemain celui-ci soit loin de la vérité.

Malgré que l'estimation des pierres précieuses soit dépourvue de toute règle fixe et laissée un peu à l'initiative des deux parties, il existe cependant des barêmes de comptes-faits (1) servant à trouver immédiatement le prix d'une pierre sachant son poids et la valeur du carat, mais ce prix est le résultat d'un calcul mathématique et l'on peut assurer qu'il ne répond jamais à la vraie valeur. Ces barêmes sont d'ailleurs très simples ; en voici la disposition :

Prix	1/2 carat	1/4 carat	1/8 carat	1/16 carat	1/32 carat	1/64 carat
150 »	75 »	37 50	18 75	9 37	4 68	2 34
151 »	75 50	37 75	18 87	9 43	4 71	2 35
152 »	76 »	38 »	19 »	9 50	4 75	2 37
153 »	76 50	38 25	19 12	9 56	4 78	2 39

Soit une pierre fine dont le carat vaut 150 francs, sa grosseur est de 1/8 de carat, son prix d'après le barême sera de 18,75. Ce prix avons nous dit ne sera jamais vrai car la règle de Jeffries et Tavernier d'une part, la couleur, l'éclat, la taille, etc., d'autre part agissent sur la détermination de la valeur.

Il existe bien d'autres barêmes à l'usage du commerce des pierres précieuses, par exemple le barême des relations entre le carat métrique à 200 m/mgr. et le carat ancien à 205 m/mgr (2), mais tous sont plus curieux que vraiment utiles au commerce.

(1) Cf. *Paris-Bijoux*, 1911 - Barême de comptes faits pour pierres fines, page 795.

(2) Barêmes de M. G. Imonet, de *Paris-Bijoux*, etc.

Section deuxième. — **Procédés commerciaux**

Les procédés en usage dans le commerce des pierres fines varient suivant la situation du pays comme acheteur ou comme producteur, suivant le genre de commerce : gros, détail, extérieur ou intérieur, suivant les circonstances du moment ou enfin les habitudes et coutumes des habitants.

Dans notre étude sur chaque sorte de commerçants et sur les diverses professions s'occupant du négoce ou du travail des pierres précieuses, nous avons exposé la manière de procéder de chacun. Nous ne retracerons pas toute la marche suivie par une pierre depuis sa sortie de la mine jusqu'à son arrivée dans les mains de l'acheteur, mais il nous suffira de noter ici quelques particularités propres au commerce des gemmes.

Il n'est pas rare de rencontrer des gens, arrêtés devant l'étalage d'un bijoutier joaillier et admirant des pièces de joaillerie affichées plusieurs milliers de francs, qui s'étonnent que le commerçant puisse montrer toutes les semaines ou tous les mois des bijoux nouveaux et d'un prix si élevé. La raison en est bien simple : ces bagues, ces boucles d'oreilles avec d'énormes brillants affichés 2.500, 5.000, 10.000 francs et qui font envier la fortune de cet honnête détaillant, bien souvent ne lui appartiennent pas. Elles lui ont été prêtées par un grossiste ou un commissionnaire, lequel les avait peut-être reçues d'un fabricant, et qui, sans en être devenu propriétaire, avait pour mission d'en trouver le placement. Nous assistons donc à une sorte de petite association entre le fabricant, le grossiste et le détaillant. Si ce dernier trouve l'acheteur désiré, chacun sera payé d'après le prix de sa facture. Cependant, ce genre de commerce fait courir de grands risques, aussi nécessite-t-il des rapports très étroits entre négociants et des garanties sérieuses.

Nous avons parlé, au sujet des courtiers, de la présentation des pierres dans de minuscules papiers soie

ou enveloppes d'un aspect plus ou moins engageant. Cet usage a donné naissance à une véritable industrie. Plusieurs maisons se sont montées à Paris, répandant à profusion des réclames conseillant aux diamantaires d'acheter leurs nouveaux papiers satin spécial : indéchirable, sans odeur, ne jaunissant pas, etc... Il y a des papiers spéciaux presque pour chaque pierre : des indéchirables pour rubis, des parchemins pour brut, des extra-glacés, enfin des papiers de toutes nuances, qui par le ton bien choisi permettent de rehausser et de faire valoir la couleur et l'éclat de la gemme. Ces maisons s'occupent également de tous les articles nécessaires aux diamantaires, qui, je crois, doivent trouver un plus facile débouché que les papiers ; ce sont des balances, des pèse-carats, des poids, des passoires, des précelles (1), des pelles, de la ouate spéciale pour diamants et pierres de couleur, des pochettes et trousses pour perles et pierres fines, des enveloppes, des boîtes à séparation mobiles, des lave pierres, des carnets et régistres d'entrées et de sorties des marchandises, des carnets de courtiers et confiés, etc...

Les procédés de vente et d'achat ont subi du fait de la guerre, de grands changements dans toutes les branches du commerce. La joaillerie n'a pas fait exception à la règle. Dans bien des cas ce n'est plus le commissionnaire qui vient solliciter le détaillant, mais bien plutôt ce dernier qui vient prier le commissionnaire de lui délivrer de la marchandise. Les articles manquent et le commerçant ne trouve plus à se réapprovisionner. Les brillants sont très demandés, mais les arrivages des mines ne sont pas suffisants et l'on doit se contenter bien souvent de faire remonter les brillants occasion. D'autre part, l'or et le platine nécessaires à la monture sont introuvables. L'or n'étant distribué qu'en quantité minime par le gouvernement aux fabricants joailliers, et le platine ayant été interdit dans la bijou-

(1) Précelles (pinces très fines et pointues pour prendre les petites pierres).

lerie à la suite d'une campagne menée par la Société des experts chimistes de France pour la défense des industries électriques de la guerre. Les détaillants sont donc obligés de donner de la « mitraille d'or » à leurs fournisseurs pour que ceux-ci consentent à leur délivrer de la marchandise. Quelques fabricants ont même été plus loin : ils ont exigé le paiement entier de leur facture en une valeur équivalente d'or. La crise s'est fait durement sentir au commencement de 1918, elle s'atténue légèrement.

Puisque nous parlons des procédés commerciaux, nous nous permettrons de dire quelques mots sur un procédé, d'une honnêteté plutôt douteuse, qui, d'après des personnalités compétentes, est employé sur une assez grande échelle dans le commerce des pierres précieuses aux Indes. Voici le fait : Les rubis « scientifiques » ou rubis fabriqués sont produits depuis 1908 par les usines chimiques en si grande quantité qu'ils inondent littéralement le marché, et d'autre part, ils imitent si bien le rubis naturel que les joailliers sont bien en peine, à l'heure actuelle, de les différencier de la vraie pierre. Le prix de fabrication du rubis chimique est tombé à 0 fr. 12 le carat. Il aurait dû en résulter un abaissement de prix du rubis en général, mais tout au contraire ce prix présenta une tendance à la hausse. La raison en était fort simple : malgré la production journalière de 2.000 kilos de rubis, on ne voyait pas ou presque pas de pierres chez les marchands vendus sous l'étiquette « rubis fabriqués ». Si le client demandait la nature véritable de la pierre, le négociant se retranchait derrière l'impossibilité de reconnaître le vrai du faux, et de cette façon les prix étaient maintenus. D'ailleurs, la plupart d'entre eux étaient de bonne foi. En effet il a été reconnu que plus de 1.000.000 de carats de rubis scientifiques étaient expédiés chaque année dans l'Inde. Avec des appareils tournant et de la poudre d'émeri, les Indous réussissent à leur donner un aspect de rubis naturel brut. Toutes ces pierres fausses ayant changé d'étiquette, sont retournées sur les marchés d'Europe et notamment à Paris, où

elles sont revendues comme rubis des Indes, à raison de 400 à 500 fr. le carat, c'est-à-dire avec un bénéfice de plus de 3.000 % (1).

Nous avons dit qu'en temps ordinaire, les voyageurs et les courtiers visitaient la clientèle. A cet effet, ils renfermaient leurs marchandises dans des valises ou des caisses solidement fermées dont ils se démunissaient le moins possible. Cependant, les risques encourus étaient grands. L'importance des valeurs transportées était de nature à tenter les voleurs. Et il n'est pas rare de voir un commissionnaire complètement ruiné par suite de la disparition à l'étranger d'un de ses voyageurs avec la caisse de bijoux. C'est que très souvent ces bijoux ne sont pas payés, il avait obtenu des crédits et il lui faut les rembourser. Si le contenu de la caisse comprenait de la belle joaillerie, ce peut être la ruine, ou tout au moins une diminution sensible du capital. Pour se garder de semblables événements, les diamantaires signent des contrats d'assurances. Il y a des assurances pour tous risques : vols, pertes, détournements, transports maritimes, incendies, etc... Avant les hostilités, une prime de 0 fr. 50 % environ était perçue par les compagnies lorsqu'il s'agissait d'un courtier ou d'un voyageur qui dans ces déplacements était porteur d'un important stock de pierreries, de 500.000 fr. par exemple. En temps de guerre, tous les risques peuvent être couverts, mais les primes sont très élevées.

Les principales compagnies qui s'occupent de ces polices spéciales pour les bijoutiers et les négociants en pierres précieuses sont : Le Lloyd's de Londres, les Compagnies Hollandaises Réunies, Le Lloyd néerlandais, la Mutualité française, la Réunion française.



(1) Cf. *Le Journal du Peuple*, 17, rue Grange-Batelière, Paris, n° du 15 mars 1918.

QUATRIÈME PARTIE

Législation et Douanes

Le commerce des pierres précieuses, par suite des sommes importantes qu'il nécessite, fut autrefois et est encore aujourd'hui réglementé par des lois et des mesures douanières sur la vente et l'importation. Mais il est à remarquer que ces mesures sont peu nombreuses et sont en général mal appliquées. Nous étudierons successivement la législation française et la législation étrangère.

CHAPITRE PREMIER

LA LÉGISLATION FRANÇAISE

Sous l'ancien régime, la législation française s'occupait déjà quelque peu du commerce des pierres précieuses, mais c'était surtout pour le défendre des falsifications ou pratiques illicites qui auraient pu lui faire une concurrence malheureuse. Il est quelquefois intéressant de fouiller les archives pour se rendre compte de l'évolution des lois et coutumes. A cet égard nous

nous permettons de donner ci-dessous quelques articles d'un édit royal de Charles V, daté de mars 1378 et qui concerne la fabrication des bijoux ornés de pierres précieuses :

« 11. — *Avec ce, les diz orfèvres mettront soubs amatitre (améthyste) et soubs garnatz (grenat) feuille d'argent seulement, et n'y pourront mettre feuille vermeille ne autre d'autre couleur...*

« *Et ne mettront amatitre avec balaiz (rubis balais) ne esmeraude, rubis d'Orient ne d'Alixandre si ce n'est en matière d'envoirrement servant comme un cristal sans feuille.* »

« 12. — *Aussi ne pourront taindre amatitre ne quelconques pierres faulses, porquoy elles se doient monstrer autres que elles ne sont de leur nature.* »

« 14. — *Et en joyaux d'argent de menurie, ne mettront voirrines (pierres fausses) avec garnatz, ne avec pierres fines.* »

« 16. — *Avec ce, ne pourront faire ne faire tailler dyamans de beride (béryls) ne mettre en or ne en argent.* »

A cette époque, comme on le voit, les fraudes, consistant à faire passer une pierre de moyenne valeur pour une de grand prix, étaient très connues et employées, puisque la loi s'élève contre ces abus.

Jusqu'à nos jours, le commerce des pierres précieuses était réglementé par la loi du 19 brumaire an VI, à laquelle s'ajoutaient un arrêté du 16 juin 1798, une loi du 25 janvier 1884 et une loi du 11 avril 1910, sans compter les différentes mesures prisent par l'Etat depuis la guerre ; entre autres, une décision ministérielle (1) du 18 mai 1916, qui changeait tout, en don-

(1) Les Chambres syndicales de Lyon, Bordeaux et Paris, ayant soumis leurs réclamations à M. Ribot, au sujet de la loi de Brumaire, le Ministre des Finances a rendu un décret après examen du Conseil d'Etat, donnant aux fabricants bijoutiers et joaillliers la liberté de fabriquer sans limite pour l'exportation, quelques restrictions étant seules maintenues pour l'intérieur.

nant en partie satisfaction aux vœux des Chambres syndicales : « Liberté de fabriquer, liberté d'exporter. » Nous diviserons notre étude en trois partie : 1° Législation réglementant la fabrication de la joaillerie et la vente des pierres précieuses en France ; 2° Législation relative à l'exportation ; 3° Législation relative à l'importation.

1° *Législation réglementant la fabrication de la joaillerie et la vente des pierres précieuses en France*

Les dispositions sont presque toutes renfermées dans la loi du 19 brumaire (1). En effet, depuis 1797, le gouvernement s'est complètement désintéressé de la question, à part l'arrêté de 1798, les quelques autres lois édictées traitent principalement de la garantie. Voici les articles qui nous intéressent de la loi de brumaire. Nous nous dispenserons de les commenter, car exceptionnellement, ils sont très clairs, mais nous nous permettrions d'ajouter, si nous ne craignions de faire du paradoxe, que cette qualité est peut être la raison pour laquelle ils sont très peu appliqués.

Art. 81. — « Quiconque aura trompé l'acheteur sur la qualité d'une pierre fausse vendue pour fine, sera puni de l'emprisonnement pendant 3 mois, un an au plus, et d'une amende qui ne pourra excéder le quart des restitutions ou dommages-intérêts, ni être au-dessous de 50 fr. Les objets du délit ou leur valeur, s'ils appartiennent encore au vendeur, seront confisqués. (Art. 423 du Code pénal). »

Art. 86. — « Les joailliers ne sont pas tenus de porter au bureau de garantie les ouvrages montés en pierres fines ou fausses, ni ceux auxquels sont adaptés des cristaux, mais ils auront un régistre coté et paraphé par le maire comme celui des marchands et fabricants

(1) Cf. *Azur*, année 1911, page 6.

d'ouvrages d'or et d'argent, à l'effet d'y inscrire jour par jour, les ventes et achats qu'ils auront faits.

Art. 87. — « Ils sont tenus, comme les fabricants et marchands orfèvres, de donner aux acheteurs un bordereau qui sera également fourni par l'administration des contributions indirectes, et sur lequel ils décriront la nature et la forme de chaque ouvrage, ainsi que la qualité des pierres dont il sera composé, et qui sera daté et signé par eux.

Art. 88. — « La contravention aux deux articles précédents sera punie des mêmes peines portées en pareil cas contre les marchands orfèvres. C'est-à-dire, pour la première fois, à une amende de 200 fr.; pour la deuxième, à une amende de 500 fr. avec affiche à leurs frais, de la condamnation dans toute l'étendue du département; la troisième fois, l'amende sera de 1.000 fr. et le commerce de la joaillerie leur sera interdit sous peine de confiscation de tous les objets de leur commerce. »

Art. 89. — « Il est interdit aux joailliers de mêler dans les mêmes ouvrages des pierres fausses avec des fines, sans le déclarer aux acheteurs, à peine de restituer la valeur qu'auraient eue les pierres si elles avaient été fines, et de payer, en outre, une amende de 300 fr.; l'amende sera triple la seconde fois, et la condamnation affichée dans tout le département aux frais du délinquant; la troisième fois, il sera déclaré incapable d'exercer la joaillerie et les effets composant son magasin seront confisqués. »

Les horlogers-bijoutiers-joailliers sont obligés d'afficher un tableau de la présente loi, « dans le lieu le plus apparent de leur magasin ou boutique ».

L'arrêté du 16 juin 1798 comprend deux articles que voici: (1)

(1) Cf. *Azur*, année 1912, page 12.

Art. 1. — « Les ouvrages de joaillerie dont la monture est très légère et contient des pierres ou perles fines ou fausses, des cristaux dont la surface est entièrement émaillée, ou enfin qui ne pourraient supporter l'empreinte des poinçons sans détérioration, continueront d'être seuls dispensés de l'essai et du paiement du droit de garantie, qui a remplacé ceux du contrôle et de marque des ouvrages d'or et d'argent. »

Art. 2. — « Tous les autres ouvrages de joaillerie et d'orfèvrerie, sans distinction ni exception, auxquels seraient adaptés, en quelque nombre que ce soit, des pierres ou des perles fines ou fausses, des cristaux, seront sujets à l'essai et au paiement du droit dont il s'agit, ainsi qu'il est prescrit par la loi précitée. »

Voilà les quelques lois qui régissent les ventes de pierres précieuses en France. Insuffisantes surtout au point de vue de défense contre les imitations, comme nous l'expliquerons dans la suite ; le seul garant, pouvons-nous dire, dans ce commerce, est l'honnêteté et la capacité professionnelle du commerçant.

Nous avons dit précédemment que la loi de brumaire était mal suivie ; la seule cause sérieuse de cet état de chose est l'impossibilité dans laquelle est le commerçant de l'appliquer.

En effet, comment veut-on exiger d'une maison de détail importante l'inscription sur un régistre spécial, au jour le jour, de la moindre petite vente ou achat d'or et d'argent qu'elle aura faite. Dans une maison de bijouterie, les achats sont continuels ; presque journellement des voyageurs, des commissionnaires passent et laissent de la marchandise sur place, la transcription de toutes les factures demanderait un temps très long. Enfin, surtout dans la bijouterie-joaillerie courante, pour ce qui est de la remise d'un bordereau au client avec la nature et la forme du bijou, la qualité des pierres, la date et la signature, autant exiger de l'épicier qu'il délivre un reçu avec la qualité, le poids et la date en magasin de la boîte de conserve qu'il vend.

On se plaint souvent que bien des lois françaises sont inapplicables : celle du 19 brumaire en est un exemple probant. Que nos médecins et nos avocats qui siègent au Palais-Bourbon fassent les lois de justice et d'économie sociale, c'est leur rôle, mais en matière commerciale, qu'ils prennent d'abord conseil de groupements commerciaux.

L'idée d'une loi peut être bonne en elle-même, mais si l'application en est presque impossible, elle ne fait qu'ajouter à la confusion du système législatif existant.

Depuis la guerre, et même quelques années auparavant, une campagne fut menée par la Chambre Syndicale parisienne afin d'obtenir une réglementation plus stricte du trafic des pierres précieuses et éviter les fraudes. Cette demande intéressa peu le gouvernement qui pour toute réponse prit une mesure qui fut loin d'enchanter les négociants, bien au contraire ; ce fut la taxe sur les objets de luxe. La pierre précieuse est incontestablement le luxe le plus élevé, et à ce point de vue elle ne pouvait échapper à l'impôt. Tout le monde connaît cette taxe nouvelle, soit par les polémiques qu'elle a soulevées, soit pour l'avoir payée ou l'avoir appliquée soi-même à ses clients.

Il est inutile de la rappeler : taxe de 10 % payée par l'acheteur sur le prix d'achat et perçue par le moyen d'apposition de timbre ou de présentation du livre à un agent du gouvernement. Le résultat de cet impôt fut malheureux en ce qui concerne le commerce des pierres fines. Le marché qui se tenait à Paris se transporta en grande partie à Genève (1). Et c'est qu'en effet un riche acheteur, un neutre par exemple, qui désire passer à son doigt un diamant de 50.000 france, ou mettre au cou de sa femme un collier de plus grande valeur encore, réfléchit et trouve un peu dur d'ajouter aux 50.000 francs qu'il compte débourser, 5.000 francs de taxe. Il se dit qu'il ferait mieux d'aller acheter le bijou

(1) Cf. *La Petite République*, 6, rue Paul-Lelong, Paris, n° du 20 avril 1918.

en Suisse et de le ramener à son doigt pour échapper aux droits de douane. Il aura ainsi fait un agréable voyage et réalisé une appréciable économie sur les 5.000 francs de taxe qu'on lui demandait à Paris. Jusqu'à présent la situation ne s'est guère améliorée, et le gouvernement, par suite du contrôle difficile, n'a pas retiré ce qu'il espérait de l'impôt nouveau.

II° Législation relative à l'exportation de France des diamants et autres pierres fines

Avant la guerre, l'exportation des pierres fines non montées, était libre. La plus grande partie de celle-ci se faisait par voie postale, ce qui rendait entre autre la tâche des statisticiens très compliquée. La guerre amena de grands changements dans cette liberté du commerce.

En effet, au début des hostilités, l'exportation des diamants français bruts de toute espèce était autorisée par voie postale sur toutes les destinations neutres ou alliées autres que la Suisse. Le gouvernement craignait sans doute que la Suisse ne serve seulement de simple intermédiaire et que des stocks importants de diamants ne passent en Allemagne.

Les expéditeurs avaient, à cet effet, à adresser une demande régulière :

1° Au ministre de l'armement pour les envois de diamants utilisables dans un but industriel ;

2° A la commission des diamants, 4, rue Guénégaud, Paris, pour les diamants non utilisables dans l'industrie.

Si l'autorisation était accordée, les colis devaient être présentés pour vérification à la Commission des diamants, où ils étaient scellés du cachet de cette Commission. Une copie de l'autorisation devait accompagner les envois.

Les colonies françaises étaient aussi soumises à certaines mesures législatives. Ainsi, par un décret en date du 11 janvier 1916, la sortie et la réexpédition des diamants bruts utilisables dans un but industriel étaient prohibées dans les colonies de l'Afrique Occidentale française. Après les colonies ce fut le tour de la Russie. Par suite de la révolution dans ce pays, les intérêts français étaient en péril, aussi dans les premiers jours de 1917, le Conseil des ministres approuva une liste d'objets de luxe dont l'importation en Russie était défendue. L'effet de cette décision était fixé au 14 février 1917. Dans la liste publiée nous trouvons :

(Art. 67). — Pierres précieuses et demi précieuses naturelles ou artificielles, grenats coraux.

(Art. 70). — Ouvrages en pierres fines de toute espèce, sculptés, ciselés, tournés, polis ou non.

Les demandes de dérogation devaient être adressées au ministère du commerce et de l'industrie, où elles étaient soumises à l'examen d'une commission spécialement instituée à cet effet.

Enfin, dans les mêmes moments, une loi prohibait en France, l'exportation des diamants bruts autres que ceux utilisables dans un but industriel (1).

III° Législation relative à l'importation en France des diamants et autres pierres fines

Jusqu'à présent, la législation française s'est désintéressée du commerce des pierres précieuses, nous en voyons une nouvelle preuve dans l'importation de celles-ci. Avant la guerre, les pierres gemmes, brutes ou taillées, non montées étaient admises en franchise des droits d'entrée ; celles qui étaient montées sur or, platine ou argent étaient taxées aux droits de la bijouterie, c'est-à-dire 5 fr. par kilog en tarif minimum. Il est vrai

(1) Cf. *Exportateur Français*, n° 1er Février 1917.

que bon nombre de pierres ne viennent en France que pour être taillées ou vendues, elles sont réexportées ensuite. Les hostilités ont amené de grands changements. Un décret du 11 mai 1916 a prohibé l'entrée des pierres fines précieuses ; il n'est accordé de dérogation que sous la condition d'une exportation correspondante de même espèce et de valeur équivalente (1) D'un autre côté, l'importation en France des pierres reconstituées venant de la Suisse a été défendu en principe, sauf pour les fabricants ayant des autorisations. Ces autorisations étant assez longues et difficiles à obtenir, les petits fournisseurs d'horlogerie de province aiment mieux s'adresser aux grosses maisons autorisées qui se chargent de leurs commandes, moyennant un droit de commission. Ces formalités jointes aux difficultés créées par le change et le transport ont produit une hausse considérable sur ces marchandises.

---

(1) Renseignements fournis par la Directiou des Douanes (ministère des Finances).

CHAPITRE DEUXIÈME

LA LÉGISLATION ÉTRANGÈRE

La législation réglementant le commerce des pierres précieuses varie à l'étranger avec les coutumes et la situation des pays comme producteurs ou comme consommateurs. Ainsi les colonies anglaises de l'Afrique du Sud ont toute une législation particulière s'occupant des transactions de diamants dans la contrée. J'ai déjà eu l'occasion d'en dire quelques mots, il serait peut-être intéressant de donner plus amples renseignements sur la question :

Il y a dans Kimberley toute une classe de gens qui vivent du trafic de diamants volés (1). Appartenant pour la plupart à la nation juive, ils sont désignés dans le pays par les trois lettres I. D. B. : initiales des trois mots anglais suivants : Illicit Diamond Buyer, ce qui signifie acheteurs de diamants obtenus par des moyens illicites. La loi punit sévèrement les I. D. B. Un bureau spécial, le Détective Office, enregistre tout diamant qui sort des mines, il établit son état civil pour ainsi dire, et ne le perd aucunement de vue malgré les diverses transactions entre les mains des négociants. Chaque diamant a sa fiche, chaque commerçant a son dossier et tout changement de propriété est noté sur un registre administratif. Aussi tout diamant qui n'a pas ses « papiers d'identité » est présumé être un diamant volé, et le possesseur être le voleur, à moins que celui-ci ne prouve qu'il ne l'a acquis honnêtement. L'administration recherche alors l'origine de la pierre, non matriculée sur ses livres. Si le possesseur est dans l'impos-

(1) Cf. *Diamants et pierres fines*, Dieulafait, 1887.

sibilité de prouver la légalité de l'achat, il est flétri des trois lettres I. D. B. Il est inutile qu'il dise qu'il l'a trouvé, car tout diamant trouvé doit être déclaré et enregistré, et dans le cas de non réclamation, la pierre est vendue et il lui est alloué seulement le 10e du produit de la vente, le surplus allant dans les caisses de l'Etat. A côté de ce bureau spécial, il y a toute une organisation chargée de rechercher et de punir les I. D. B. : police, tribunaux, procédure et lois spéciales, rien n'est négligé pour empêcher le trafic illicite des diamants. Cela n'empêche pas les I. D. B. d'opérer sur une assez grande partie des diamants qui sortent des mines du Cap. La « Pall-Mall Gazette » donnait dans un de ses numéros d'avant-guerre des portraits des différents I. D. B. qui varient suivant les conditions. Elle distinguait 4 groupes : « Au sommet de l'échelle apparaît le gros capitaliste, sans scrupule, brasseur d'affaires, et qui se tient dans l'ombre, à l'abri de tout soupçon et de toute poursuite, il aspire souvent à devenir membre du Parlement de la colonie. Au dessous il y a le véritable I. D. B. qui vend au détail les pierres volées, tient magasin et spécule au moyen des fonds que lui fournit le premier. Il emploie des courtiers indigènes qui forment la troisième classe et qui excitent les travailleurs des mines au vol en les aidant au besoin. Enfin, tout au bas de l'échelle, il y a le malheureux cafre opérant sur le terrain et qui malgré la surveillance trouve moyen de subtiliser quelques diamants au cours de son travail. Dans le cas de découverte du larcin, c'est toujours lui qui paye sa dette à la loi pénale, tandis que les autres se cachent et que le respectable capitaliste siège au grand jour sur les bancs du Parlement. »

Outre cette législation particulière, l'ordonnance de 1903 réglemente le travail et la production des mines anglaises du Cap. Depuis la guerre, les compagnies sont soumises à trois impôts :

1° L'incometax ou impôt sur le revenu, qui est de 50 % sur les bénéfices ;

2° Une taxe de 5 % sous forme de droits d'exportation sur les diamants représentant 10 % du bénéfice;

3° Une taxe de 7 ½ % appliquée sur les dividendes déclarés.

D'après Sir Cullinan, qui présidait une des dernières assemblées de la Premier Diamond Mine, ces impôts ont réduit à 32 % la part de la Compagnie dans les bénéfices.

Après avoir donné quelques renseignements sur la législation dans les lieux de production, nous allons rapidement passer en revue les droits de douanes dans les différents pays consommateurs.

L'entrée des diamants et pierres précieuses non montées était avant la guerre, libre dans la plupart des grandes nations. Les Etats-Unis, le Japon et quelques autres contrées comme les Iles Philippines, l'Egypte, étaient les seules à avoir créé des droits d'entrée sur les diamants. Il paraît étonnant à première vue qu'un article, si essentiellement de luxe, n'ait pas plus attiré l'attention des législateurs en quête de nouvelles ressources pour le budget. La raison me fut donnée par un industriel du Jura travaillant dans la partie. Le diamant est par excellence l'article destiné à la réexportation. il n'entre souvent dans un pays que pour y subir une amélioration et est réexpédié aussitôt dans un autre.

Si toutes les nations instituaient des droits analogues à ceux des Etats-Unis, ce serait en Europe, comme bien on le pense, une source non négligeable de difficultés.

Le législateur américain, en instituant des droits sur les pierres précieuses, a voulu principalement protéger l'industrie nationale de la bijouterie. A cet effet il a admis en franchise les pierres brutes, réduit à 10 % ad valorem les droits sur les pierres et les diamants taillés mais non montés, et élevé à 60 % ad valorem les droits sur les bijoux et pierres montées. De sorte que les joailliers américains sont obligés de faire venir les pierres taillées non montées et à les monter sur place.

En 1909, il y eut un nouveau tarif douanier, mais qui, sans rien changer au précédent, ne fit que le compléter. Nous y relevons cet article au sujet des imitations : :

Art. 448. — « ....Tout article monté (fini ou en partie) d'imitation de pierres précieuses, composé de verre ou de pâtes de verre qui est destiné à être porté ou attaché aux personnes dans un but d'ornement, valant 0 fr. 20 la douzaine.... la pièce 0,05 (unité française). Il sera perçu en outre un droit de 0 fr. 003/5 par douzaine pour chaque cent de valeur au-dessus de la valeur 0 fr. 20 la douzaine prévue ci-dessus. »

Les Etats-Unis ne se contentèrent pas d'imposer les pierres à leur entrée en Amérique, mais ils établirent des droits encore plus élevés dans leur colonie des Iles Philippines, malheureusement pour notre commerce qui, comme nous avons eu l'occasion de le montrer précédemment, détient presque le monopole du commerce des pierres précieuses dans ce pays.

En 1910, un nouveau tarif fut établi aux Iles Philippines, tarif qui exonère de droits les marchandises américaines et grève à l'encontre de taxes presque prohibitives les marchandises de provenance étrangère.

Il faut distinguer entre les pierres précieuses non montées et les pierres précieuses montées.

1° Les pierres précieuses non montées (diamants, pierres de couleur) sont rangées dans les articles non spécifiés et acquittent simplement à leur entrée un droit de 15 % ad valorem.

2° Les pierres précieuses montées payent les droits de la joaillerie. Le législateur a fait une distinction entre la joaillerie or et la joaillerie argent.

Art. 23 du tarif. — Joaillerie or. — 1° Articles montés sur pierres précieuses ou semi précieuses : par hectogr., 25 dollards ; 2° Articles montés sur doublets, imitation de pierres précieuses ou semi précieuses : par hectogramme, 17 dollars 50.

Art. 24 du tarif. — Joaillerie argent. — 1° Articles montés sur pierres précieuses ou semi précieuses : par hectogr., 5 dollars ; 2° Articles montés sur doublet imitation de pierres précieuses ou semi précieuses : par hectogramme, 5 dollars.

Les douanes des Iles Philippines perçoivent en plus des taxes diverses : ainsi 0,50 dollars pour timbre sur la déclaration de douane pour marchandises étrangères ; 0,20 dollars seulement pour les marchandises américaines ; 0,02 dollars pour feuilles de déclaration de douane, etc...

Enfin, les courtiers de maisons françaises ou étrangères, de même que ceux voyageant pour leur propre compte, ont à acquitter un droit aux Iles Philippines. Tout voyageur représentant ou négociant, d'après la loi sur les rentes Internes, payent une taxe équivalente au tiers du 1 % du chiffre effectif de ses ventes et payable en fin de trimestre. Les négociants sont frappés, en outre d'une patente fixe de 2 pesos (environ 10 fr.) par an.

Imitant les Etats-Unis, l'Egypte, par un tarif en date du 1er juillet 1911, imposa l'entrée des pierres précieuses. Ce tarif est renouvelable tous les ans, à moins de dénonciation 15 jours avant l'échéance. Voici le montant des taxes perçues :

Brillants et émeraudes montés, le kirat, 1 livre 500 (en livre égyptienne) ;

Brillants et émeraudes sur papiers, le kirat, 0 livre 500 ;

Roses montées, le kirat, 0 livre 750 ;

Roses sur papiers, le kirat, 0 livre 500 ;

Opales, turquoises et péridots par metcal de 24 kirats, le metcal 0 livre 800 ;

Rubis et saphirs montés, le kirat, 0 livre 500 ;

Rubis et saphirs sur papiers, le kirat, 0 livre 250.

Les pierres non précieuses, ainsi que les déchets de pierres précieuses n'ayant pas une valeur commerciale

acquittent les droits au poids de l'or ou de l'argent, suivant le cas.

« Les marchandises en douanes et celles déposées dans les Bonded Stores (entrepôts de douanes) acquittent les droits de douanes au moment du paiement des droits d'entrepôt. »

Les montres en or montées en pierres précieuses sont estimées d'après le tarif pour les deux articles, c'est-à-dire 1 livre 250 pour la montre et 1 livre 500 par kirat de diamant.

Le Japon, dans le même but aussi que les Etats-Unis, c'est-à-dire pour protéger l'industrie naissante de la taille. avait créé en 1910 des droits prohibitifs à l'entrée des diamants taillés étrangers. Ils étaient de 60 % ad valorem; mais. ces droits élevés n'ont servi qu'à développer la contrebande, la douane étant le plus souvent lésée. Aussi en 1911, le tarif d'entrée fut abaissé à 5 % ad valorem. Mais les indsutries chinoises de la taille du diamant mènent une campagne auprès du gouvernement pour rétablir un tarif de protection sur l'importation. Si les Etats-Unis, les Iles Philippines, le Japon et l'Egypte sont les seuls pays qui imposent les diamants non montés, par contre presque toutes les nations sont d'accord pour imposer les pierres précieuses montées, car elles font alors partie du groupe de la bijouterie-joaillerie. Ce serait nous entraîner trop loin que d'étudier les droits acquittés par la joaillerie ; nous nous permettrons seulement de signaler pour terminer que certains pays imposent les pierres fines à leur sortie: ainsi en Perse, les pierres doivent payer à l'exportation un droit de 5 % ad valorem.

La guerre mondiale que nous avons subi a amené beaucoup de changements dans la législation et les douanes étrangères, et comme nous l'avons signalé pour la France, l'exportation des pierres précieuses a été interdite dans certains pays d'une manière complète ou à l'adresse seulement de certaines nations. L'exportation des diamants russes, par exemple, est défendue; les

rubis et saphirs naturels ou synthétiques ne peuvent être exportés hors du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande. D'ailleurs les décrets se succèdent aux décrets et ce qui était permis hier est défendu aujourd'hui. Les négociants qui traitent avec l'étranger doivent prendre actuellement de grandes précautions tant à l'exécution du marché qu'à l'origine de la marchandise.



CINQUIÈME PARTIE

Imitation et Reproduction des Pierres fines

Nous avons vu au cours de notre étude combien les pierres fines atteignaient des prix considérables, et cependant on remarque tous les jours dans la rue, suspendus au cou des femmes, des colliers de pierreries produisant un effet magnifique, et qui vaudraient des millions; les étalages des bijoutiers resplendissent d'énormes pierres bleues, vertes, rouges, de brillants de la grosseur du pouce affichés des prix dérisoires. Toutes ces pierres ne sont que des imitations faites avec du verre coloré, suivant des procédés chimiques si bien appropriés qu'il est souvent difficile de distinguer, à première vue, le faux de la pierre naturelle. Si les pierres fines ont été employées de tout temps comme objet de parure, les traditions les plus anciennes nous indiquent aussi que les premiers peuples se sont parés avec leurs imitations. Les Egyptiens étaient très habiles dans la fabrication et la taille du verre. Ils nous ont laissé de beaux spécimens de colliers et d'amulettes que nous serions bien en peine de reproduire actuellement. Les Romains, après la conquête de l'Egypte, remportèrent à Rome beaucoup de procédés d'imitation, il nous reste aujourd'hui quelques échan-

tillons sur lesquels ils exécutèrent de fort belles gravures. L'extrait de l'Edit royal de Charles V, que nous avons donné dans notre partie législation, prouve que l'art de l'imitation des pierres fines n'était pas tombé en décadence sous l'ancien régime, comme l'affirment certains auteurs, tout au plus n'avait-il pas fait beaucoup de progrès. Les Chinois, qui nous ont précédés dans bien des arts, étaient aussi très habiles pour imiter les gemmes.

Si l'imitation des pierres précieuses est aussi ancienne que la civilisation, il n'en est pas de même de la reproduction. Cette dernière a pour but de reconstituer la pierre de telle façon qu'elle ait la même composition et les mêmes propriétés que celle répandue dans la nature Reproduire le travail de la nature n'est pas toujours chose facile, aussi ce n'est guère que depuis soixante ans environ que l'on est arrivé à reproduire d'une façon plus ou moins complète quelques-unes seulement des pierres fines existantes et employées dans la parure.

CHAPITRE PREMIER

IMITATION ET REPRODUCTION DU DIAMANT

Le diamant est le plus difficile à imiter de toutes les pierres précieuses et sa reproduction n'a pas encore été pratiquement réalisée de nos jours. Nous allons rapidement expliquer les procédés d'imitation et les tentatives les plus célèbres de reproduction qui ont passionné le monde pendant un certain temps.

Section première. — Imitation du Diamant

Il y a plusieurs moyens d'imiter le diamant. Les plus employés sont le strass taillé, le simili-diamant et la pierre naturelle incolore. Le strass est un verre spécial. Connu dès le XVIIIe siècle, il était employé comme une variété d'émail ou fonte de verre. D'après M. Dumas, le strass de nos jours est composé comme suit : (1)

Silice	38,2
Oxyde de plomb	53,0
Potasse	7,8
Alumine, borax, acide arsénieux	traces.

Cette formule donne un produit moins beau que le strass ancien dont certains échantillons sont de grande valeur. Ce dernier pourtant, fait avec un émail opaque rendu translucide par une nouvelle fusion avec de l'oxyde de plomb, présente une grande analogie avec le strass actuel. Sa beauté ne peut donc résulter que de certaines

(1) Cf. Bijoutier, joaillier, sertisseur. — Encyclopédie Roret 1884, page 247.

manipulations ou « tours de main » connus des ouvriers de l'époque, et, que notre industrie, toute à la production intensive, ne peut réaliser. En Angleterre, la formule n'est pas la même :

Cailloux silicieux calcinés.............	60	grammes
Potasse pure.......................	30	—
Borax calciné.......................	23	—
Céruse belle.........................	8	—

Il y a bien d'autres formules, telles que celles de MM. Douault-Wieland, Bastenaire-Daudenart, Loysel qui sont les plus connues. Actuellement, presque chaque fabricant a la sienne.

Le strass ainsi obtenu est taillé et poli, suivant les formes ordinaires du brillant de la rose ou du cabochon.

Mais très souvent on augmente l'éclat du strass en doublant la « culasse » d'une mince feuille d'argent, jouant le rôle de miroir et réfléchissant les rayons tel que cela se produit dans le vrai brillant. On obtient alors ce qu'on appelle dans le commerce le « simili-diamant » ou par abréviation simplement simili (1).

L'industrie du simili ne fait guère son apparition qu'en 1880. Depuis elle a été sans cesse grandissante et avant la guerre l'on comptait à Paris plusieurs grandes usines fabricant exclusivement des similis.

La matière première employée en France pour la fabrication du strass à simili est tirée ordinairement du Jura. Les Allemands nous expédiaient aussi du strass, mais leurs produits étaient loin d'égaler les nôtres comme blancheur et comme éclat.

La couche d'argent est déposée chimiquement sur la culasse. A cet effet on enfonce la partie supérieure du simili préalablement chauffée dans une planche de gutta-

(1) Le mot simili a pris avec le temps un sens plus général. Actuellement, principalement dans le commerce de détail, on entend par simili toute imitations de pierres précieuses.

percha de tel façon que la culasse qui doit être argentée soit seule visible. Le tout est plongé le temps nécessaire dans un bain d'argenture. Il y a plusieurs procédés d'argenture. L'une des plus connue est celle par le sucre interverti. D'autres ont été données par MM. Masse, Lamotte-Prou, Drayton, Liebig, Bothe, Pelouze et Frémy, Boëtger, etc... La couche d'argent est facile à érafler, aussi souvent on l'épaissit par le procédé galvanique surtout pour les beaux similis. Dans les similis bon marché, on se contente d'enduire la culasse d'un simple verni mélangé à de la poudre d'or ou de bronze.

Le simili est en fait une imitation grossière du diamant, puisque à première vue la culasse dorée apparaît, le diamant se montant ordinairement à jour. Quand la pierre est enchassée dans le métal, un moyen employé pour reconnaître le vrai du faux est de souffler légèrement dessus afin de la couvrir de buée : le diamant recouvre immédiatement son éclat, tandis que le simili reste terne plus longtemps.

Longtemps avant la découverte du simili on avait songé à imiter le diamant à l'aide de pierres incolores naturelles, telles que le cristal de roche, le saphir blanc, la topaze blanche, le jargon, les cailloux du Rhin, d'Alençon, du Brésil, de Bristol, etc... On donnait à ces pierres la forme de brillants ou de roses. Actuellement ce mode d'imitation est encore très employé dans la bijouterie. Le saphir blanc taillé en rose sert souvent à décorer les montres de dames or, et imite à s'y méprendre la vraie rose de Hollande ou d'Anvers.

Section deuxième. — **Reproduction artificielle du diamant**

La production artificielle du diamant est certainement celle qui a tenté le plus de chercheurs, et cependant, c'est aussi celle dont les résultats ont été, pendant longtemps, les moins décisifs et sont encore les plus discutés. Nous allons expliquer rapidement les expériences les

plus retentissantes et celles qui nous semblent le plus approcher du résultat.

I° *Diverses expériences*

Dans notre étude sur la nature du diamant, nous avons vu comment avant Lavoisier, on ignorait tout de la composition de cette pierre, puisqu'on allait jusqu'à l'assimiler à une plante. Aussi lorsque le savant français déclara en 1772 que le diamant n'était pas autre chose que du carbone, ce vulgaire carbone si répandu dans la nature; on entrevit aussitôt une voie nouvelle à l'imitation. Le monde savant se passionna au problème. Les premiers résultats n'apparurent guère qu'en 1885 avec les expériences de Marsden (1) qui à l'aide d'un bain d'argent en fusion et de charbon de sucre obtint des cristaux microscopiques ayant les qualités et les apparences du diamant. Mais la plus importante de toutes les expériences est celle de Moissan, qui est devenue presque classique, et marque vraiment un grand pas dans ce qu'on appelle d'une manière assez impropre: la synthèse du diamant. Un peu plus tard que Marsden, en 1893, Moissan eut l'idée de se servir des fortes pressions pour l'obtention de la fameuse pierre. Il obtint la cristallisation en refroidissant brusquement des culots de fonte de fer saturée de carbone. Voici le fait tel qu'il est raconté dans la plupart des revues scientifiques. On prend un cylindre de fer doux, évidé, et que ferme hermétiquement une vis du même métal. On comprime fortement à l'intérieur du charbon de sucre très pur. D'un autre côté on fait fondre au four électrique 200 grammes environ de fer doux dans lesquels on plonge rapidement le cylindre à charbon de sucre, puis le creuset et son contenu sont trempés brusquement dans un seau d'eau froide. Le refroidissement amène la formation d'une couche de fer solide à

---

(1) Cf. *La Science et la Vie* — N° 17 Août 1914 page 185. *La fabrication du diamant au four électrique* par E. de Boismenu.

la surface de la masse qui prend une teinte rouge sombre. A ce moment on sort le bloc de fonte de l'eau et on laisse refroidir lentement. L'intérieur de la masse étant encore liquide fait subir au charbon de sucre qu'elle renferme des pressions énormes en se refroidissant et donne ainsi naissance au carbone cristallisé ou diamant. On retire les cristaux du culot métallique en faisant subir à celui-ci de nombreuses manipulations qui ont pour but de dissoudre à l'aide d'acides tous les corps étrangers et de laisser en fin d'expérience quelques fragments microscopiques transparents, qui rayent le rubis et brûlent dans l'oxygène à 1.000° : propriétés qui appartiennent seulement aux diamants.

Après Moissan les essais de fabrication se continuèrent jusqu'à nos jours. Diverses méthodes furent employées, parmi lesquelles nous citerons l'emploi de l'arc électrique dit musical, par La Rosa, l'emploi des hydrocarbures gazeux par Rousseau et von Bolton, et enfin l'électrolyse du carbure de calcium réussie en 1908 par M. E. de Boismenu et dont la guerre est venue interrompre les travaux. Cette dernière expérience serait la plus intéressante car elle a donné des pierres quatre à cinq cents fois plus grosses que celles de Moissan, c'est-à-dire pouvant être taillées et ayant une vraie valeur commerciale. Je sais que les controverses ont été vives et certains auteurs ont été même jusqu'à prétendre que ce sont de vrais diamants de Kimberley. Sans vouloir prendre parti dans une question aussi discutée que l'avenir seul décidera, je me contenterai de faire remarquer que l'expérience de M. E. de Boismenu, en admettant le bien fondé du résultat, réaliserait bien par suite de l'emploi de l'énergie électrique, la production synthétique industrielle du diamant. Sachant que le grossissement du cristal doit se produire en fonction de la durée de l'expérience, cela nous ouvre des horizons inconnus. La production d'un nouveau Régent serait-elle possible? Ce problème nous amène à parler de la question brûlante de l'avenir de la synthèse du diamant.

II° *Avenir de la synthèse du diamant*

Nous avons donné les diverses expériences telles qu'elles nous sont décrites dans les journaux de l'époque ou les revues scientifiques actuelles, quand à se prononcer sur la question de savoir si les résultats ont fourni vraiment du diamant, cela est d'autant plus difficile que les avis sont encore de nos jours bien partagés. Chaque nouvelle communication de la découverte d'une méthode de synthèse du diamant soulève dans le monde diamantaire une véritable tempête d'indignation et de quolibets à l'égard du malheureux inventeur, et dans le public un étonnement mêlé d'une incrédulité soupçonneuse. Cette impression tient d'une part à la crainte pour les commerçants de voir la valeur du diamant dépréciée et d'autre part à une juste méfiance que de retentissants incidents ont semée dans le public. On se souvient de la célèbre affaire Lemoine, qui fut l'expérience autour de laquelle on fit le plus de bruit.

Un certain Lemoine ayant déclaré avoir trouvé le moyen de fabriquer du diamant, convainquit le directeur de la De Beers, Mr. Julien Wernher, de l'efficacité de sa méthode. Celui-ci lui fournit des laboratoires et l'on projeta des installations grandioses. Les journaux s'emparèrent du sujet et passionnèrent leurs lecteurs par des articles et des réclames étourdissantes. Lemoine fut invité à renouveler son expérience devant des experts, et celle-ci fut concluante. Au grand étonnement de tous on obtint même des diamants tout clivés!!... D'autres surprises attendaient encore les lecteurs impatients des journaux, puisque quelque temps après Lemoine disparaissait subitement.

L'imagination de certains était tellement montée qu'on trouve encore des gens qui s'attendent à le voir réapparaître après avoir perfectionné son procédé qui donnera sans aucun doute cette fois des diamants tout taillés!!... Mais la plupart des personnes s'accordent

aujourd'hui pour déclarer qu'on se trouvait en présence d'un mystificateur.

Le monde savant, par contre, est plus confiant dans l'avenir de la synthèse du diamant. Les chimistes s'accordent à déclarer que rien ne s'oppose à la préparation en grand du diamant, et que le problème sera facilement résolu lorsqu'on disposera de l'énergie électrique et des fortes pressions que nécessitent les expériences. Jusqu'à maintenant nous pouvons constater que les recherches n'ont encore pas donné de résultats satisfaisants. Les diamants obtenus sont petits, d'autre part, les plus gros morceaux de brut fabriqués reviennent encore plus cher que les diamants naturels taillés, originaires du Cap. La dernière communication à ce sujet fut faite le 2 mai 1918 par Sir Charles A. Parsons, dans une conférence qu'il donna à l'Institut des métaux de Londres. L'orateur expliqua les expériences sur la fabrication du diamant auxquelles il se livra pendant trente années. Il insista sur les difficultés que doit surmonter l'expérimentateur et les moyens puissants qu'il doit avoir à sa disposition, tels que des températures de 17.000° centigrades et des pressions de 3.000 kilogs par millimètre carré. Le savant anglais pense cependant qu'il peut se former des diamants à la température moins élevée de 690° centigrades environ.

D'après ce que nous avons expliqué nous voyons que la fabrication industrielle du diamant peut devenir une réalité dans un avenir prochain. Alors que deviendront ces millions et ces milliards entassés et accumulés depuis les premiers âges de l'histoire du monde, ces populations d'ouvriers travaillant aux mines du Cap, dont le labeur si dur n'aurait pour résultat que de retirer de simples cailloux, ces innombrables usines taillant, montant la pierre, ces multitudes de marchands, commissionnaires et intermédiaires, enfin tout ce monde dont la situation commerciale, le gagne pain disparaîtraient du jour au lendemain du fait de la découverte. Rassurons-nous, les faits ne se passeront pas ainsi pour plusieurs raisons. D'abord l'inventeur voudra profiter de sa dé-

couverte et maintiendra les prix sensiblement égaux à ceux du diamant naturel, ensuite il limitera sa production pour ne pas déprécier la pierre, ce n'est donc qu'après un long moment et d'une manière graduée que le diamant naturel subira le contre-coup de sa préparation en laboratoire.

D'ailleurs, comme cela s'est produit pour le rubis, le diamant naturel sera toujours recherché et payé même sensiblement plus cher qu'avant par le client sérieux; car l'industrie chimique ne réussira jamais à reproduire exactement l'éclat, la profondeur d'une belle eau, tout le charme enchanteur en un mot qui n'appartient qu'au diamant véritable et qui est le produit de bien des siècles de travail de la nature. La synthèse et toute la production artificielle du diamant ne sont donc pas un danger aussi considérable que veulent bien le laisser entendre certains écrivains; tout au plus la production pourra-t-elle subir une diminution progressive, et les valeurs diamantaires en banque faire quelques différences par suite de paniques. Mais l'intérêt que la découverte présentera sera d'être un auxiliaire précieux pour l'industrie mécanique, en lui fournissant à un prix moyen cette pierre dure et inusable dont elle a si grand besoin aujourd'hui.

CHAPITRE DEUXIÈME

IMITATION ET REPRODUCTION DES PIERRES FINES AUTRES QUE LE DIAMANT

Les pierres précieuses de couleurs ont été imitées plus facilement que le diamant. L'imitation est même parfois si parfaite, qu'elle favorise la fraude, comme nous l'expliquerons dans la suite, car plus la différence entre le vrai et le faux est moindre, plus il se trouve de gens abusant de la confiance ou de l'ignorance pour essayer de passer comme vraies des pierres fausses.

Comme pour le diamant nous distinguons entre les divers procédés d'imitation et la reproduction industrielle d'après la méthode synthétique.

Section première. — **Imitation des pierres fines de couleur**

Pierres doublées

En premier lieu vient la pierre doublée qui était la plus répandue avant l'apparition de la pierre synthétique. Il y a bien des moyens de « doubler » une pierre ; nous donnerons les plus intéressants :

L'un des moyens consiste à former la pierre d'une partie vraie (toujours la partie visible) et de la compléter avec un morceau de verre. Ainsi la couronne d'une améthyste, d'un grenat... serait en pierre naturelle et la culasse en quartz ou verre coloré. Les deux parties sont réunies avec une colle spéciale. On a bien soin de

cacher la ligne de séparation dans la sertissure de la monture pour que la fraude ne paraisse pas. De cette sorte la partie supérieure qui est véritable, peut subir avec succès l'effet de la lime et faire croire à une pierre naturelle.

Quelquefois la couronne et l'extrémité de la culasse sont vraies, et la supercherie ne peut se découvrir qu'en brisant la pierre. D'autrefois, ceci est plus ancien, on réunit deux fragments de quartz avec une couche de glu transparente ; enfin on peut encore constituer la partie supérieure avec du cristal de roche transparent et la partie inférieure avec du verre coloré. On rencontre aussi des cristaux dont le fond est émaillé. Un moyen souvent employé pour reconnaître un rubis fin d'un doublé est de le passer dans la flamme d'une lampe : le rubis naturel noircit et reprend sa couleur primitive en refroidissant ; le rubis doublé éclate ou reste noir par suite de la calcination de la colle qui soude les deux parties.

Le second moyen d'imiter les pierres fines est l'emploi du strass coloré. Nous avons vu dans notre étude sur l'imitation du diamant, la fabrication du strass. Pour les pierres fines les procédés sont sensiblement les mêmes, sauf à ajouter des colorants à la composition, tels que du pourpre de cassius pour le rouge, de l'oxyde de cuivre pour le vert, de l'oxyde de cobalt pour le bleu. Les pierres les plus souvent imitées de cette façon sont : le rubis, l'émeraude, le saphir, la topaze, le grenat, l'améthyste, l'aigue marine, etc...

Nous citerons enfin comme autres moyens de falsification la taille de cristaux de verre contenant des fragments de métaux, de papier, de gélatine colorée et même des liquides présentant une vive coloration ; et aussi les procédés qui consistent à améliorer certaines pierres fines, comme ceux dont nous avons parlé dans la première partie de notre étude, tels que de les soumettre à l'action des sels de radium ou de leur faire absorber des huiles colorées.

Section deuxième. — Reproduction des pierres fines de couleur

1° *Pierres Scientifiques*

Certaines pierres, du type corindon, ont été reproduites assez heureusement par les chimistes, qui ont mieux réussi dans cette voie que dans celle ayant pour but la reproduction du diamant. La pierre à laquelle s'est attaqué le plus le monde savant est le rubis. On assure qu'il aurait été reproduit dès 1837 (1) par Gaudin. Sainte-Claire Deville et Caron, en 1858. réalisèrent des expériences célèbres par l'action du fluorure d'aluminium anhydre sur l'acide borique (2). Vers 1866 il parut sur le marché des rubis fabriqués par un inconnu et vendu sous le nom de « *rubis de Genève* ».

L'année précédente, Debray et Hautefeuille. avaient donné des explications intéressantes de leurs travaux. En 1880, Stanislas Meunier, puis plus tard Fouqué et Michel Lévy obtinrent du corindon coloré en rouge. Mais les premiers résultats probants datent de 1877; obtenus par les procédés Frémy et Feil, ils furent le point de départ de la fabrication industrielle des pierres de couleur.

Ces deux savants, ayant fait fondre pendant quelques heures dans un creuset des parties égales d'alumine et de minium avec 3 % de bichromate de potasse, obtinrent des petits rubis dont les propriétés physiques et chimiques étaient sensiblement les mêmes que ceux du rubis naturel. En ajoutant de l'oxyde de cobalt au bichromate de potasse, le mélange fournit des saphirs. Frémy compléta sa découverte en collaboration avec Verneuil; celui-ci fit paraître en 1904 un mémoire où la fabrication industrielle du rubis était

---

(1) *La Science et la Vie*, n° 13 article de M. Ch. Boulanger page 87.

(2) *Le Praticien Industriel*. — Août 1917 « Les Corindons Synthétiques et reconstitués ».

exposée tout au long. Il mélangeait, à cette fin, de l'alumine plus ou moins potassée avec du fluorure de baryum et du bichromate de potassium. A la condition que l'air circulat dans le creuset, on pouvait obtenir des rubis facilement utilisables dans la joaillerie et l'horlogerie.

L'installation dans les usines de pierres précieuses se compose actuellement de bancs de chalumeaux oxyhydriques. Chaque chalumeau est disposé comme suit : la partie supérieure est formée d'une sorte d'entonnoir dans lequel est suspendu un panier à trémie et à maille très serrée, qui contient un mélange en poudre de 500 parties d'alun amoniacal et de 10 parties d'alun de chrome. Un petit marteau électrique frappe à intervalle régulier le récipient, afin de faire tomber dans le tube du chalumeau, un peu de poudre, qui se mélange avec l'oxygène. L'arrivée du gaz d'éclairage se fait par un manchon entourant entièrement le tube du chalumeau, le mélange ne se produit qu'à l'orifice. La flamme vient lécher une baguette en terre réfractaire, montée verticalement sur une vis de réglage, de façon à être baissée ou élevée à volonté. La poudre, après avoir traversé la flamme, vient tomber sur le bout de cette baguette et y forme un cône poreux. Ce cône en augmentant de volume, s'approche de plus en plus de la partie chaude de la flamme. Il se couronne alors d'une petite perle transparente. A ce moment on augmente l'arrivée de l'oxygène, la perle se nourrit et augmente rapidement de volume. Au bout de 40 à 50 minutes, la boule d'alumine fondue se met à bouillonner, on arrête alors brusquement le chalumeau.

Le rubis obtenu a la forme d'un cône et pèse ordinairement de 4 à 5 carats. On peut en obtenir pesant jusqu'à 12 et 15 carats, mais la pierre, sous le moindre choc, se divise toujours en deux fragments égaux.

Comme nous le voyons, l'installation d'une fabrique de pierres fines est peu compliquée. Les chalumeaux sont réunis par banc de vingt. Chaque banc fabrique chaque jour 250 rubis de un à trois carats. Cette disposition permet à un seul ouvrier de surveiller une dou-

zaine d'appareils. L'oxygène arrive à l'usine dans des grands tubes en acier forgé, où il est emmagasiné à la pression de 150 kilogrammes par centimètre carré. L'hydrogène pur serait préférable au gaz d'éclairage, aussi les nouvelles fabriques de rubis se sont-elles montées près des sources de houilles blanches, afin d'obtenir l'hydrogène à meilleur compte.

Quelques mois avant la guerre, certaines usines produisaient jusqu'à 40 et 50 kilogs de rubis par jour.

Mais le rubis n'est pas la seule pierre fabriquée industriellement. Le saphir lui aussi est reproduit par les mêmes procédés. La matière première employée est chauffée à 1.700°, au moyen de chalumeaux protégés par des enveloppes en tôle. Actuellement, on est arrivé à fabriquer de la même façon presque toutes les pierres précieuses, tout au moins toutes celles appartenant au genre corindon.

II° *Pierres reconstituées*

L'industrie emploie encore un autre moyen pour livrer au commerce de belles pierres à un prix moindre que celles qui viennent des mines. Elle achète des débris de pierres naturelles, ou des cristaux de gemmes très petits et de peu de valeur, les fait fondre après les avoir pulvérisé, et obtient par refroidissement de grosses pierres d'une réelle valeur commerciale. L'emploi pour cette expérience du chalumeau oxyhydrique est nécessaire. Mais l'intérêt de l'opération ne résulte pas seulement de l'usage de pierres naturelles comme matière première, mais aussi de cette loi que j'ai déjà expliquée et qui s'applique dans toute transaction de pierres fines ; à savoir que l'augmentation de valeur n'est pas proportionnelle à l'augmentation de volume : une pierre d'un carat vaut 200 francs, une pierre de deux carats vaut non pas 400, mais de 600 à 700 francs. Aussi dans l'industrie de la pierre reconstituée on a tendance à produire le gros cristal puisque le bénéfice s'en trouve notablement augmenté. La pierre reconsti-

tuée a les mêmes propriétés que la pierre naturelle. La seule différence en général consiste, lorsqu'on place cette pierre sous la lentille d'un microscope, dans la découverte de petites bulles d'air dans sa masse, ce qui n'existe pas pour le produit naturel.

La reconstitution du rubis fut découverte par M. Michaud. Les pierres reconstituées lancées dans le commerce furent bien accueillies du public au premier abord. Mais les fabricants de pierres scientifiques ayant confondu à dessein les mots scientifiques et reconstitués dans leurs réclames, les acheteurs ne surent plus faire de distinction entre les deux fabrications, et actuellement, on vend sous l'étiquette pierres reconstituées, ce qui n'est que de l'alumine plus ou moins bien colorée.

III° *Avenir des pierres artificielles*

D'abord est-ce que le rubis scientifique ou reconstitué (nous prenons cette pierre parce que jusqu'ici elle est la mieux imitée) est identique en tout point au rubis naturel? Nous pouvons répondre sans hésitation, comme nous l'avons fait pour le diamant: Non, il existe des différences, et, comme le dit si bien M. Paul Templier, président de la Chambre Syndicale, dans sa lettre au directeur du journal *Le Joaillier*, d'Anvers, ces différences peuvent très bien échapper aux instruments et méthodes d'analyse de nos savants, tandis que tout joaillier ayant de la pratique peut à l'examen, à moins que la pierre soit excessivement soignée dans sa fabrication, ce qui est très rare aujourd'hui, être fixé sur son origine. En effet, une pierre obtenue par fusion ne peut se comporter au point de vue de l'éclat, comme une pierre naturelle cristallisée. Si l'on examine le rubis scientifique au microscope, on remarque, outre les petites bulles d'air dont j'ai déjà parlé, des « zones d'accroissement » qui épousent le contour de la pierre, tandis que le rubis naturel présente dans sa masse des « inclusions » ou des « stries » parallèles. Les lapidaires vous diront que l'opération du polissage révèle toujours la véritable identité de la pierre. D'autre part,

la couleur dans un rubis est la chose principale. C'est pour son rouge si lumineux que la femme l'emploie dans sa parure, or les rubis scientifiques sont « d'un tout autre rouge ». Ils sont froids, monotones auprès des pierres naturelles qui nous donnent tant de variétés dans une même nuance. On ne peut mieux les comparer qu'à deux toiles de peinture : une copie et son original toutes les deux sans signature, cependant l'homme de métier ou le véritable amateur n'aura aucune peine à reconnaître dans l'une d'elle l'œuvre du maître.

Le rubis artificiel ne pourra donc jamais être confondu entièrement avec son modèle. D'ailleurs, la valeur d'un objet repose en grande partie sur la somme de travail nécessaire à son obtention et surtout sur sa rareté C'est ce qui explique que le rubis naturel présente une tendance à la hausse, alors que le rubis scientifique vendu de 40 à 50 francs le carat dans les débuts de sa fabrication industrielle était tombé à 15 et 12 centimes en 1914, son prix de revient étant évalué à 4 centimes le carat. Un rubis scientifique de 1 carat était vendu tout taillé 2 fr. 50 avant la guerre, sa valeur consistant en grande partie dans le travail de la taille. Le rubis reconstitué fut toujours plus cher.

La valeur et la rareté du rubis naturel, sans parler de sa plus grande beauté, le feront donc toujours rechercher, car comme écrit, avec juste raison M. Templior dans sa lettre, « il n'est pas besoin de connaître à fond le cœur humain, et surtout féminin, pour savoir qu'on est plus disposé à se parer d'éléments chers que de produits communs, dont on ne peut tirer vanité ».

CHAPITRE TROISIÈME

LE COMMERCE DES PIERRES FAUSSES

I° *Le commerce et les commerçants*

Le commerce des pierres fausses est sensiblement le même que celui des pierres fines. Il suit les mêmes grandes lignes générales, sauf que les producteurs ne sont pas des exploitations centralisées sous la direction d'un syndicat de vente, comme pour les mines du Cap ; mais des usines souvent dispersées et opérant pour la plupart individuellement. La monopolisation presque complète du diamant à Londres, n'existe pas pour les pierres fausses. Chaque pays a ses usines et, suivant son développement industriel, fabrique une quantité plus ou moins grande de pierres imitation ou scientifiques.

La France, avant la guerre, ne produisait les bruts des pierres scientifiques que dans la proportion de 50 % environ de sa consommation, le surplus provenait presque exclusivement d'Allemagne. Les envois allemands comprenaient 2/5 de pierres taillées et 3/5 de pierres brutes. Ces pierres brutes étaient toutes travaillées dans nos tailleries du Jura qui fournissaient ainsi aux besoins de notre marché dans une proportion d'environ 80 % (1). Quand aux pierres fausses ou imitations faites à l'aide de strass coloré, nous avons vu que la matière première se trouvait en assez grande abondance dans la région parisienne pour alimenter nos fabriques. Mais celles-ci, d'installation peu moderne, étaient vivement

(1) *La Bijouterie, l'Orfèvrerie, la joaillerie* par J. Berthoud Enquête de l'Association nationale d'Expension Economique 23, avenue de Messine.

concurrencées par les exportations autrichiennes de Gablonz et de Wattens et les fournisseurs allemands d'Idar.

On estimait à 30 % environ de la consommation la production des quelques usines françaises, réparties ainsi : une à Nantes, deux à Saint-Claude, et les autres dans le département de la Seine. Pour les pierres dites « moulées » (parce que la matière, au lieu d'être taillée est, aussitôt la fonte, coulée dans des moules) nous sommes entièrement tributaire de la Bohême.

La Suisse nous expédie aussi des pierres fausses. Une usine installée au Sentier procède ainsi. Elle fournit les pierres d'horlogerie par stocks importants aux grossistes, et ne traite pas avec les commissionnaires ; au contraire, pour la pierre plus soignée employée dans la joaillerie, elle possède des voyageurs attachés à l'usine et qui parcourent la France afin de placer directement la marchandise chez les bijoutiers. En supprimant les intermédiaires, cela lui permet de payer ses voyageurs, les frais de déplacements et de réaliser en outre un plus gros bénéfice.

Il existe à Paris des ouvriers qui fabriquent sur commande des pierres fausses. Voici en quoi consiste leur commerce, tel qu'il me fut expliqué par un gros commissionnaire en pierres imitation de la place de Paris. Ce dernier, après avoir étudié les débouchés et les désirs de ses clients, soumet un projet d'une pierre ou d'une série de pierres à l'ouvrier qui s'engage à les fournir dans un délai convenu. Quelquefois ce sont des pierres à « rapareiller », d'autres fois des ouvrages à réparer. Le délai n'est pas long, tout au plus quinze jours, avant la guerre. Ces pierres ne sont pas taillées, elles sont ordinairement rondes ou ovales. Les ouvriers sont désignés sous le nom de « fondeurs ».

Les pierres ainsi fabriquées ne sont pas solides et donnent toujours un grand déchet au négociant. En effet, formées souvent de verres colorés différemment à l'aide d'oxydes et réunis par la fonte en une seule pierre. Ces verres agglomérés n'ont pas tous la même

conductibilité, les uns prennent vite la chaleur extérieure, les autres s'échauffent moins facilement; aussi un brusque changement dans l'atmosphère, en amenant des variations de température dans la masse, provoque l'éclatement de certaines pierres. Les chocs leur sont aussi souvent funestes et le déchet sur un lot de pierres fausses est assez considérable suivant le temps pendant lequel il reste en magasin. C'est ainsi que certaines pierres d'Auvergne colorées chimiquement par absorpsion d'huile colorée, perdent rapidement leur couleur sous l'influence du soleil (1).

Les variétés de pierres fausses sont innombrables, non contents d'imiter toutes les pierres fines, les industriels fabriquent des pierres dites « baroques », composées de diverses couleurs mélangées et de formes irrégulières, d'un assez curieux effet. Lancées par la réclame et le courtage, elles ont rencontrées beaucoup de bienveillance de la part du public ; d'autant plus que les grands couturiers parisiens créent actuellement des modèles, avec quoi, déclarent-ils, de longs colliers aux pierres les plus « baroques » que l'on puisse imaginer s'harmonisent très bien. Cette diversité laisse le champs libre aux initiatives, aussi chacun se spécialise. C'est ainsi que la pierre de Venise est très à la mode cette année, on en fait des colliers enfilés dans des fils tressés d'or ou d'argent. Quelquefois le secret de fabrication est jalousement gardé : tel est celui du sablé de Venise. sorte de pierre faite à l'aide de poussière d'or disséminée dans du verre fondu. Quoique la fabrication remonte déjà à un nombre d'années assez respectable, aucune pierre identique n'est sortie des fabriques de pierres précieuses actuelles autres que celles de la ville de Venise.

II° *Les fraudes*

Les fraudes auxquelles donnent lieux le commerce des pierres fines sont nombreuses. J'ai déjà eu l'occa-

---

(1) Renseignements fournis par un commissionnaire parisien en bijoux et pierres fantaisies.

sion au cours de cette étude, d'en signaler quelques-unes, entre autre le circuit édifiant des rubis fabriqués, envoyés aux Indes et qui reviennent avec une plus-value de 3.000 % comme rubis naturel. Une nouvelle fraude qui me fut signalée par M. Bengtsson, délégué des mineurs australiens, et dont parle actuellement toutes les revues de bijouterie, est celle qui consiste à faire passer de la verroterie de Bohême pour des pierres australiennes. Les austro-boches nous expédiraient leurs produits en grande quantité par la Suisse sous forme de « colliers de négresses », lancés dans la mode parisienne. Ces colliers identiques à ceux que portent les négresses d'Afrique et qui leur sont vendus à raison de 0 fr. 65, 0 fr. 95 et 1 fr. 50, sont affichés aux étalages de nos détaillants 6, 8, 10, 15 et 20 francs. Le bénéfice de la fraude revient entièrement aux producteurs qui réussissent souvent à les vendre sous l'étiquette de pierres australiennes, comme Calcédoine, Cornaline, Chryosophrase, Lapis, Jade, Hématite, etc. car la seule différence de monture ne suffit pas à expliquer cet énorme changement de prix, suivant que l'envoi est destiné à un pays civilisé ou non.

Une autre fraude, non moins blâmable, et qui paraît-il se pratique assez souvent, est la vente de pierres blanches, faites de poudre d'alumine et passées au radium pour lui donner un éclat adamantin temporaire, sous l'étiquette : « *Saphirs blancs. La meilleure imitation du diamant* », comme annoncent les réclames.

On a voulu aussi trouver d'autres fraudes dans la vente de la pierre horlogerie. On a insinué que les fabricants étaient très souvent trompés dans leurs achats de pierres industrielles taillées, employées dans la construction des filières, des pivots et contre-pivots pour montres, pendules, compteurs, phonographes, boussoles, etc. Des commissionnaires peu scrupuleux, des Boches paraît-ils, envoyaient de Suisse des pierres fabriquées qu'ils vendaient comme de vrais rubis et saphirs, et les industriels ne s'appercevaient seulement

de la substitution qu'à l'usure et c'était trop tard (1). Une pointe de vérité transperce sous cette accusation, mais dans son sens général elle est erronée. A trop vouloir chercher l'ennemi, on croit le trouver partout! Un spécialiste de Genève, en réponse à une question que lui posait un journal de Lausanne *La Suisse Economique*, déclarait à ce sujet en octobre 1917 : « Il y a longtemps que dans l'industrie et dans l'horlogerie en particulier, on emploie le rubis scientifique en remplacement du rubis fin pour un certain genre de fabrication. Pour les trous empierrés des montres on emploie couramment le rubis scientifique, le sachant et le voulant, estimant que l'on obtient le même résultat qu'avec la pierre naturelle. » Voici d'ailleurs quelques chiffres de résistance au frottement que nous relevons et qui sont, paraît-il, basés d'après l'expérience : rubis scientifiques, 73 ; saphir, 52 ; grenat, 41 ; rubis naturel, 35. Si les industriels ont subis quelques déboires dans la construction des instruments de précision ou l'emploi de filières diamants, ce n'est donc pas la fraude et la main des Boches qui en sont la cause, mais plutôt une conséquence de la guerre. Les prix sont élevés, la matière première manque ou est de mauvaise qualité, les demandes affluent, aussi est-on porté à produire vite et en quantité sans attacher autant de soins à la fabrication. Les pierres donnent donc à l'usure un plus mauvais service qu'autrefois.

Si la qualité amoindrie de la pierre industrielle est le seul reproche qu'on peut lui adresser, il n'en est pas de même pour la pierre joaillerie ou la fraude existe réellement. La Chambre Syndicale parisienne s'est longuement occupée de la question. Une lettre de M. Paul Templier, son président, à M. Jean Dupuy, alors ministre du Commerce et de l'Industrie, résumait la situation faite avant la guerre au commerce des pierres fines par suite du peu de distinction, voulue ou non,

(1) Cf. *Le Français* — Marseille n° du 3 Mars 1918.

observée dans le commerce entre « les produits de la nature et les pierres fabriquées ». Il demandait une application complète de la loi des fraudes de 1905, c'est-à-dire la création d'un décret conformément à l'article 2 de ladite loi, et qui serait rédigé comme suit :

Article premier. — « Il est seulement autorisé d'exposer en vente ou de vendre sous la seule dénomination générique diamant, rubis, saphir, émeraude, perles etc. les pierres précieuses qui *sont le produit intégral de la nature.* »

Article 2. — « Dans les établissements où s'exerce le commerce de gros, de détail ou d'occasion des pierres fabriquées, montées ou non, mélangées ou non avec des pierres fines, quelles que soient leurs qualités substantielles, il doit être spécifié sur les étiquettes, les enseignes, sur la publicité, que la marchandise présentée *est une imitation de ...* »

Mais au moment ou cette lettre parvenait au Ministre on s'occupait peu, en France, de chose autre que la politique, aussi la demande intéressant médiocrement nos politiciens, elle fut classée comme tant d'autres et le Syndicat est à attendre encore une réponse.

Il est vrai que des événements graves sont venus changer la face des choses et assagir les esprits. Il est à espérer qu'après la paix notre commerce des pierres précieuses soit mieux défendu, et, que la règle suivante soit appliquée dans son sens général : « La pierre scientifique pour l'industrie mécanique : la pierre naturelle pour la joaillerie ».

En tout cas, une chose certaine, c'est que la victoire en nous débarrassant du commerçant boche, qui était le maître incontestable du trafic malhonnête de la pierre fausse, ouvre de larges débouchés à nos négociants de pierres fines et assurera le triomphe des joyaux naturels sur leurs pâles imitations..

CONCLUSION

Notre étude sur le commerce et l'industrie des pierres fines est terminée. Nous avons essayé au cours de ce travail de nous approcher le plus possible de la vérité à l'aide de renseignements aimablement fournis par les négociants et industriels et aussi par l'examen des livres, revues, journaux, mémoires plus ou moins récents. A ce propos nous nous excusons de n'avoir à présenter bien souvent que des statistiques vieilles de 5 à 6 années, car comme nous l'avons déjà laissé entendre, les statistiques des quatre dernières années, parce qu'elles se réfèrent à une époque de crise, ne peuvent servir de bases à l'étude d'un commerce ou d'une industrie quelconque. De plus les chiffres du trafic commercial de 1913, s'ils n'ont pas été influencés déjà par des bruits de guerre, ont été incomplètement publiés au cours de l'année 1914 (1) : d'autres nouvelles préoccupaient alors les esprits et remplissaient les colonnes des journaux qui n'avaient pas arrêté leur publication. Il faut donc se contenter des statistiques des années précédentes pour se rendre exactement compte de l'état d'un commerce en temps de paix.

On prétend que les statistiques sont parlantes. Que nous révèlent donc celles d'avant-guerre ? Une chose

(1) Ces chiffres sont fournis en grande partie par les agents consulaires, les chambres de commerce ou les bulletins commerciaux. Les douanes donnent seulement les statistiques d'importation pour les pierres fines non montées l'exportation étant faite par voie postale ; quand aux pierres fines montées elles sont rangées dans la catégorie « Bijouterie » et ne donnent lieu à aucune distinction.

que personne n'ignore actuellement ! : L'Allemagne était notre grand concurrent sur tous les marchés, et, un concurrent, qui bientôt s'emparait complètement de toute notre clientèle, sans la guerre qu'il allait sottement nous déclarer.

Quelqu'un me disait, que malgré qu'on ai déjà beaucoup écrit sur la question si importante du commerce de l'après guerre, cela n'était rien en comparaison de ce qui allait s'écrire. Et pourtant chacun sait le nombre fabuleux de livres et d'articles qui traitent du sujet. Malgré cette abondance et les diversités d'opinion, on retrouve chez tous les auteurs la même idée directrice du travail ; qui peut se résumer par cette pensée du sage Ovide, placée en tête d'un article de revue que j'ai sous les yeux : « *Fast est ab hoste doceri* » : « Il est juste d'être instruit par un ennemi ».

Et il est à prévoir que tous les livres à venir donneront les mêmes enseignements au commerçant ; c'est pourquoi nous ne pouvons choisir une meilleure conclusion pour notre thèse : conclusion qui nous est imposée à la fois par la compétence d'écrivains en renom, par la statistique et par la brusque réalité des faits qui depuis quatre années se chargent de nous démontrer combien l'allemand avait su s'imposer commercialement chez nous.

En vérité nous avons beaucoup à apprendre de l'ennemi aussi bien sous le rapport de la conquête des marchés du monde que de la défense de notre propre marché intérieur.

Voici en quelques lignes les principales réformes qu'il serait heureux d'apporter à notre commerce de pierres précieuses d'après-guerre.

1° *Dans le marché du brut*, au lieu d'acheter souvent à Amsterdam ou à Anvers, simples intermédiaires dans le marché ; nos négociants devraient se fournir exclusivement à Londres. A cet effet il leur serait utile d'étudier « les dessous » du trafic pour éviter de tomber,

entre les mains des intermédiaires étrangers qui ont pour résultat de faire monter les cours et de manger une partie de leur bénéfice.

2° *Dans l'industrie de la taille.* — Nos tailleries comme, nous l'avons vu au cours de notre étude, sont loin d'avoir le développement voulu. Paris étant le centre du commerce de la pierre montée pourrait facilement aspirer à devenir le grand centre de l'industrie de la taille. Nous ne voulons pas par cela même conseiller de monter plusieurs usines à Paris même, ce serait courir peut-être à l'insuccès. Mais nos industriels, afin de concurrencer avantageusement Amsterdam et Anvers, établiront leurs tailleries dans les campagnes pauvres comme le Jura et le massif Central pour profiter du bas prix de la main d'œuvre en même temps que de la facilité de la force motrice, par suite des nombreuses chutes d'eau de ces pays. Ces usines ayant leur maison de vente à Paris seraient beaucoup mieux placées que leurs concurrentes hollandaises ou Belges, pour vendre aux fabricants parisiens. Les conditions primordiales de succès sont le bon marché et la satisfaction rapide des demandes du client.

3° *Dans le marché de la pierre taillée.* — Avant la guerre les négociants français avaient presque le monopole sur ce marché. Il faut espérer que la paix rétablira les affaires au point où elles étaient au début de 1914.

Cependant quelques améliorations sont toujours utiles. Ainsi les négociants étant plus groupés et défendus par des syndicats mieux organisés, se sentiraient beaucoup plus sûrs dans leurs opérations commerciales et éviteraient de se « soulever » le client réciproquement, pour travailler plus efficacement à la pénétration du marché étranger. Mais pour exporter le commerçant a besoin de crédit. Or il est reconnu, qu'avant la guerre le commerce français était peu aidé par les banques, qui préféraient jouer sur les valeurs que prêter ou s'intéresser à des entreprises commerciales. Au contraire, en Allemagne, chaque banque de province subventionnait

une ou plusieurs grosses maisons de commerce ou manufactures faisant l'exportation et lui donnait tout le crédit désirable.

Le commerce des pierres précieuses a besoin plus que tout autre de longs et importants crédits qu'on ne peut se dispenser d'accorder, surtout si l'on ne veut pas entraver les efforts des voyageurs et correspondants.

La Hollande a sa banque diamantaire. Si une installation identique est peut être en France actuellement superflue, tout au moins la création de banques générales de crédit à l'exportation dont on parle tant, est une condition essentielle du succès de notre lutte commerciale à l'étranger.

4° *Dans la fabrication du bijou* (1). — Il faut veiller toujours à la diminution des frais généraux, aussi comme pour les tailleries, les fabricants établiront désormais leurs ateliers en province. La question de l'outillage est de toute importance. Les fabricants-joailliers suivant la louable méthode qu''ils ont prise pendant la guerre, fabriqueront eux-même leur outillage, évitant ainsi le mauvais service, des machines allemandes ou bien la copie de leur modèle.

La principale réforme que le fabricant devra apporter dans sa manière de vendre à l'étranger est de suivre le goût de sa clientèle et non pas d'imposer la forme et le dessin de ses modèles comme il avait la mauvaise habitude de le faire avant la guerre. Ainsi un envoi de bagues brillants pour homme, montées suivant la mode française, serait voué à un échec certain en Amérique : l'américain portant la pierre montée avec griffes alors que l'habitude est de sertir le brillant dans la bague d'homme en France.

Les fabricants joailliers devraient un peu moins

(1) Cf. *Enquête sur la bijouterie, l'orfèvrerie et la joaillerie*, par Jules Berthoud, édité par l'Association Nationale d'expension économique.

traiter avec les commissionnaires-exportateurs et plus souvent directement avec le client étranger.

Dans un autre ordre d'idées, mais toujours en ce qui concerne les réformes à apporter au commerce, voyons quel devra être le rôle du gouvernement après la guerre. Toutes les Chambres Syndicales sont d'accord en premier lieu sur la question du relèvement de nos droits de douane, principalement dans le but d'arrêter la profusion de joaillerie fausse, importée d'Allemagne et d'Autriche. L'Etat devra après avoir abrogé la loi de Brumaire, fixer les conditions du commerce de joaillerie d'une manière simple et en rapport avec les besoins actuels de ce commerce. Il devra établir des règles pour la vente de la pierre fausse. Que le client dans l'avenir sache s'il achète vraiment une pierre précieuse où un vulgaire fragment de verre coloré ! L'Etat aidera le commerce des pierres fines, en lui procurant des débouchés, en protégeant ses nationaux en pays étranger, en établissant des institutions de renseignements gratuits à l'usage des commerçants, enfin, et surtout en supprimant la taxe sur les objets de luxe qui éloignera les acheteurs étrangers de notre important marché de joaillerie tant qu'elle ne sera pas abrogée.

Toutes ces réformes accomplies, les hommes compétents s'accordent pour prédire un avenir brillant au commerce des pierres précieuses après la guerre. Les débouchés seront plus nombreux car l'Allemagne déchue du rang qu'elle occupait parmi les grandes puissances commerciales, ce sera la disparition d'un de nos plus actifs concurrents dans ce commerce, et, il est à espérer que nos négociants ne laisseront pas échapper l'occasion d'étendre leur clientèle.

Nos alliés en venant combattre en France et après les longs mois passés dans notre pays, auront pu apprécier le bon goût français et l'habileté de nos fabricants dans l'établissement des modèles de joaillerie. Ils se seront accoutumés à la langue française, à nos procédés de commerce et les relations commerciales seront rendues de ce fait plus faciles. L'occasion se présentera assurément pour l'Amérique qui est un des plus grands

consommateurs de ce genre d'article et pour qui nous sommes l'un des plus grands fournisseurs en la matière.

Le commerce des pierres précieuses d'autre part, tant au point de vue du négoce que de la taille sera d'un accès facile à nos soldats mutilés de guerre. C'est ainsi qu'on proposa en 1917 au ministre du Commerce de créer de grandes tailleries de pierres précieuses à Paris même, pour la bijouterie et l'industrie avec filières et pivots, où les soldats mutilés auraient été vite instruits et auraient pu trouver un travail assuré, facile et bien payé pour toute leur vie (1). Ces projets auraient une réalisation intéressante, actuellement, la démobilisation rendant un grand nombre d'hommes à la vie industrielle et commerciale.

Maintenant que notre étude est terminée, il nous reste à mettre en pratique l'enseignement reçu durant deux années passées à l'Ecole Supérieure de Commerce d'Angers, et à exprimer notre gratitude au Directeur et aux professeurs. Leurs conseils et leurs leçons nous seront autant d'armes pour la lutte économique de demain.

L'avenir grâce à la vaillance de nos soldats est plein de promesses, a nous donc, de savoir en profiter afin qu'après avoir donné à notre France glorieuse, la première place dans la joute des armes nous lui donnions la première place dans la voie du travail et du progrès.



(1) *Le Français*, Marseille 8 Mars 1918.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

PREMIÈRE PARTIE

Histoire — Propriétés — Extraction

DEUXIÈME PARTIE

Débouchés des Pierres fines dans le Commerce et l'Industrie

TROISIÈME PARTIE

Particularités du commerce des diamants et pierres fines

QUATRIÈME PARTIE

Législation et Douanes

CINQUIÈME PARTIE

BIBLIOGRAPHIE

Joaillier, Pierres précieuses. — Barbot 1755 (Bibliothèque des professions industrielles et commerciales).

Diamants et Pierres précieuses. — Dieulafait 1887. Bibliothèque des merveilles.

Les Pierres précieuses et les Perles. — Léon Verleye 1913.

Les Pierres précieuses. — Paul Gaubert. — Gautier éditeur.

La gravure en pierres fines. — E. Babelon 1894. — A. Picard et Kaan éditeurs.

Geographie Universelle. — Elisée Reclus 1888......

Dictionnaire de l'Industrie et des Arts industriels.... Lamy 1884.

Dictionnaire du Commerce. — Ed. Halphen, 1840....

Bijoutier, joaillier, sertisseur. — Encyclopédie Roret 1884.

La Bijouterie, l'Orfèvrerie et la Joaillerie. — Jules Berthoud 1917 (édité par l'association nationale d'expension économique).

Annuaire des fabricants d'horlogerie de France. 1909. — 93 Boulevard Port-Royal.

Paris-Bijoux. — (annuaire des fabricants, commissionnaires, grossistes en joaillerie) 10, rue Turbigo, Paris

L'Azur (annuaire) — 24, Boulevard Sébastopol, Paris

Le Moniteur officiel du commerce.

Le Moniteur de la Bijouterie. — 7, Boulevard Saint-Denis, Paris.

Revue de l'Horlogerie-Bijouterie. — 54, rue du Château-d'Eau, Paris.

L'Exportateur Français. — Editions A. L. Vaudecrane, 24, boulevard des Italiens, Paris.

Diverses revues et coupures de journaux



Angers — Imp., 6, Rue Chaperonnière

